Civilización material, economía y capitalismo
Siglos XV–XVIII

FERNAND BRAUDEL

2. Los juegos del intercambio



ALIANZA EDITORIAL

Fernand Braudel

Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVIII

tomo II

LOS JUEGOS DEL INTERCAMBIO

Versión española de Vicente Bordoy Hueso

Revisión técnica de Julio A. Pardo

Alianza
Editorial

Título original:

Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XVe-XVIIIe siècle
Tome 2.—Les jeux de l'Echange

ISBN: 84-206-9025-2 (T. II)
ISBN: 84-206-9997-7 (O. C.)
Depósito legal: M. 39583-1984
Fotocomposición: EFCA
Impreso en Hijos de E. Minuesa, S. L.,
Ronda de Toledo, 24. 28005 Madrid
Printed in Spain

A Pierre Gourou,
como testimonio de un doble afecto.

INDICE GENERAL

Capítulo 1

LOS INSTRUMENTOS DEL INTERCAMBIO

A primera vista, la economía abarca dos enormes zonas: la producción y el consumo. Por un lado, todo se termina y se destruye; por otro, todo comienza y vuelve a comenzar. «Una sociedad», escribe Marx[1], «no puede dejar de producir, no menos que de consumir». Verdad trivial. Proudhon dice casi lo mismo cuando afirma que trabajar y comer son el único fin aparente del hombre. Pero entre estos dos universos se desliza un tercero, estrecho pero impetuoso como un río, reconocible, también él, al primer vistazo: el intercambio o, si se quiere, la economía de mercado —imperfecta, discontinua, pero ya apremiante durante los siglos que estudia el presente libro y seguramente revolucionaria. En un conjunto que tiende obstinadamente hacia un equilibrio rutinario y que no sale de él sino para volver al mismo, la economía de mercado es la zona del cambio y de las innovaciones. Marx la denomina la esfera de la circulación[2], expresión que yo me obstino en calificar de feliz. Sin duda, la palabra circulación, llegada a la economía procedente de la filosofía[3], encierra demasiadas cosas a la vez. Si hemos de creer a G. Schelle[4], el editor de las obras completas de Turgot, este último habría soñado en componer un *Tratado de la circulación* donde hablaría de los bancos, del Sistema de Law, del crédito, del cambio y del comercio, del lujo en fin; es decir, de casi toda la economía tal como se entendía entonces. Pero el término economía de mercado, ¿no ha adquirido hoy en día también un sentido amplio que rebasa infinitamente la simple noción de circulación y de intercambio?[5].

Se trata, por tanto, de tres universos. En el primer tomo de esta obra habíamos concedido la primacía al consumo. En los capítulos que siguen abordaremos la circulación. Los difíciles problemas de la producción vendrán en último lugar[6]. No es que podamos negar a Marx y Proudhon que son problemas esenciales. Pero para el historiador, que es un observador retrospectivo, es difícil empezar por la producción, terreno confuso, difícil de localizar y todavía insuficientemente inventariado. La circulación, por el contrario, tiene la ventaja de ser fácilmente observable. Todo remite a ella y señala sus movimientos. El ruido de los mercados llega inconfundiblemente hasta nuestros oídos. Yo puedo, sin presunción, volver a encontrar a los mercaderes y a los revendedores en la plaza de Rialto, en Venecia, hacia 1530, desde la misma ventana de la casa del Arétin que contempla con satisfacción este espectáculo cotidiano[7]; puedo entrar, hacia 1688 y aun antes, en la Bolsa de Amsterdan y no extraviarme —iba a decir que podría negociar en ella sin equivocarse demasiado. Georges Gurvitch me objetaría al punto que *lo fácilmente observable* corre el riesgo de ser lo que carece de importancia o lo secundario. Yo no estoy tan seguro de ello y no creo que Turgot, tomando en consideración el conjunto de la economía de su tiempo, haya podido equivocarse completamente al privilegiar la circulación. Además, ¿se ha de despreciar el hecho de que el nacimiento del capitalismo está estrictamente ligado al intercambio? En fin, la producción es la división del trabajo y, por tanto, obligatoriamente la condena de los hombres al intercambio.

Por otra parte, ¿quién se atrevería verdaderamente a minimizar el papel del *mercado*? Incluso en un estadio elemental, el mercado es el lugar de elección de la oferta y la demanda, del recurso al otro, y sin él no existiría la economía en el sentido normal de la palabra, sino solamente una vida «encerrada» (el inglés dice *embedded*) en la autosuficiencia o la no-economía. El mercado viene a ser una liberación, una apertura, el acceso a otro mundo. Es vivir de puertas hacia fuera. La actividad de los hombres, los excedentes que intercambian, pasan poco a poco por esta estrecha abertura tan difícilmente al principio como el camello de la Escritura por el ojo de la aguja. Después los huecos se dilataron, se multiplicaron, convirtiéndose finalmente la sociedad en una «sociedad de mercado generalizado»[8] Al final de este recorrido, tardíamente por tanto y nunca al mismo tiempo ni de la misma forma en las diversas regiones. No se da, pues, una historia simple y lineal del desarrollo de los mercados. Lo tradicional, lo arcaico, lo moderno y lo muy moderno se mezclan. Incluso hoy día. Las estampas significativas son, desde luego, fáciles de obtener y reunir; sin embargo, incluso en lo que se refiere a Europa, que es un caso privilegiado, no es tan fácil relacionarlas.

Esta dificultad, de alguna forma insinuante, ¿provendrá también de que nuestro campo de observación, del siglo XV al siglo XVIII, es todavía insuficiente en cuanto a su duración? El campo de observación ideal debería extenderse a todos los mercados del mundo, desde sus orígenes hasta nuestros días. Es el inmenso dominio que la pasión iconoclasta de Karl Polanyi[9] puso ayer en entredicho. ¿Pero es acaso posible englobar en una misma explicación los pseudomercados de la Babilonia antigua, los circuitos de intercambio de los hombres primitivos que hoy habitan las islas Trobrian y los mercados de la Europa medieval y preindustrial? Yo no estoy totalmente convencido.

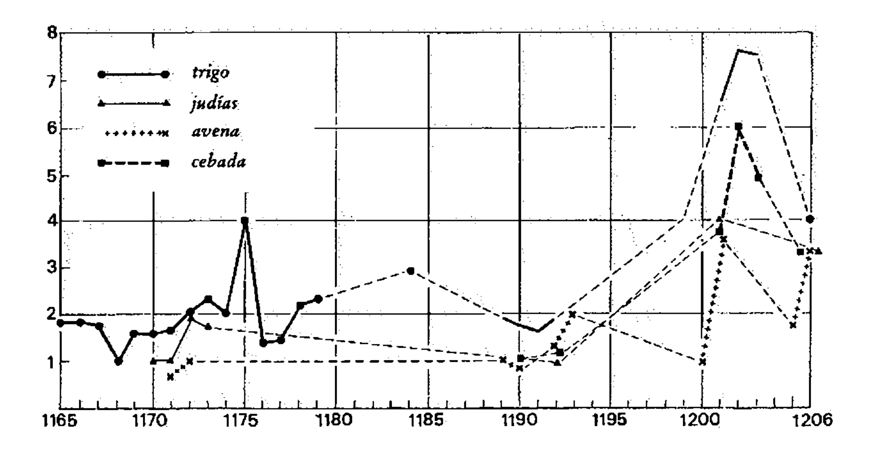
En todo caso, no nos limitaremos de entrada a explicaciones generales. Comenzaremos por describir. En primer lugar Europa, testigo esencial, y que conocemos mejor que otros casos. Después lo que no es Europa, porque ninguna descripción conduciría a un principio de explicación válida si no hiciera efectivamente un recorrido por el mundo.



*Venecia, el puente de Rialto. Cuadro de Carpaccio, 1494.
(Venecia, Academia, cliché Giraudon.)*

EUROPA: LOS MECANISMOS EN EL LIMITE INFERIOR DE LOS INTERCAMBIOS

Así pues, comenzamos por Europa. Europa abandonó, ya antes del siglo XV, las formas más arcaicas del intercambio. Los precios que conocemos o cuya existencia sospechamos son, desde el siglo XII, precios que fluctúan[10], lo cual prueba que ya existen mercados «modernos», y que pueden ocasionalmente, ligados los unos a los otros, es-



1. PRECOCIDAD DE LAS FLUCTUACIONES DE PRECIOS EN INGLATERRA

Según D. L. Farmer, «Some Prices Fluctuations in Angevin England», en: The Economic History Review, *1956-1957, p. 39. Obsérvese la subida concomitante de los precios de los diversos cereales a continuación de las malas cosechas del año 1201.*

bozar sistemas, lazos entre ciudades. Prácticamente, en efecto, solamente los burgos y las ciudades tienen mercados. Aunque rarísimos, existen también mercados aldeanos[11] en el siglo XV pero en cantidad insignificante. La ciudad de Occidente engulló todo, todo lo sometió a su ley, a sus exigencias, a sus controles. El mercado llegó a ser uno de sus mecanismos[12].

Mercados regulares como hoy

En su forma elemental, los mercados existen todavía hoy. Al menos no se han perdido del todo y, en días fijos, ante nuestros ojos, se reorganizan en los emplazamientos habituales de nuestras ciudades, con sus desórdenes, sus aglomeraciones, sus gritos, sus fuertes olores y el frescor de sus mercancías. Ayer eran poco más o menos los mismos: algunos tenderetes, un toldo para la lluvia, un lugar numerado para cada vendedor[13]

›ridad, debidamente registrado y que había que pagar a tenor de la ıtoridades o de los propietarios; una multitud de clientes y una mul- ›res modestos, proletariado difuso y activo: desgranadores de guisan- reputación de inveterados chismosos, desolladores de ranas (las cuales ra[14] y a París[15] en cargamentos enteros de mulas), costaleros, barren- vendedores o vendedoras semiclandestinos, inspectores altaneros que ìres a hijos sus miserables oficios, mercaderes revendedores y, fáciles su manera de vestir, campesinos y campesinas burgueses haciendo la ¡ue tienen la habilidad (repiten los ricos) de hacer bailar las asas del decía «herrar la mula»)[16], panaderos vendiendo al por mayor, carni- ples puestos obstruyen las calles y las plazas, mayoristas (vendedores eso o de mantequilla al por mayor)[17], recaudadores de impuestos...En r doquier, mercancías, pellas de mantequilla, montones de legum- sos, frutas, pescado goteando agua, piezas de caza, carnes que el car- lí mismo, libros invendidos cuyas hojas impresas sirven para envolver De los campos llegan en abundancia la paja, la madera, el heno, la ıe el cáñamo, el lino y aun las telas para los vestidos de los aldeanos. lo elemental, parecido a sí mismo, se mantiene a través de los siglos, ›rque, en su robusta simplicidad, es imbatible a la vista de la frescura recederos que ofrece, traídos directamente de los huertos y de los cam- ìores, y de sus bajos precios, porque el mercado original, donde se «de primera mano»[19], es la forma más directa, más transparente de ıejor vigilada, al abrigo de engaños. ¿La más justa? El *Libro de los* ı (escrito hacia 1270)[20] lo dice con insistencia: «Puesto que las mer- ectamente al mercado y allí se ve si son buenas y legales o no [...] ; [...] que se venden en el mercado, todo el mundo tiene acceso, po- ún la expresión alemana, se trata del comercio de mano a mano, de *'-in-Hand, Auge-in-Auge Handel*)[21], es el intercambio inmediato: lo vende sobre el terreno, lo que se compra es allí mismo adquirido y › en el instante mismo; el crédito apenas desempeña su papel de un Esta vieja forma de intercambio se practicaba ya en Pompeya, en Os- a Romana, y desde siglos, desde milenios más bien: la antigua Grecia s; existen mercados en la China clásica, como también en el Egipto en Babilonia, donde el intercambio fue tan precoz[23]. Los europeos plendor abigarrado y la organización del mercado «de Tlalteco, que chtitlán» (Méjico)[24] y los mercados «regulados y civilizados» del Africa nización les hizo merecedores de admiración a pesar de la modestia os[25]. En Etiopía, los mercados, en cuanto a sus orígenes, se pierden s tiempos[26].

urbanos tienen lugar generalmente una o dos veces por semana. Para :cesario que el campo tenga tiempo para producir y reunir los artícu- listraer una parte de su mano de obra para la venta (confiada prefe- mujeres). En las grandes ciudades, es cierto, los mercados tienden a en París, donde en principio (y frecuentemente de hecho) debían ce- e los miércoles y los sábados[27] En todo caso, intermitentes o conti- dos elementales entre el campo y la ciudad, por su número y su con-

tinua repetición, representan el más grande de todos los intercambios conocidos, como señalaba Adam Smith. Así mismo, las autoridades de la ciudad tomaron firmemente en consideración su organización y su supervisión: para ellas, ésta es una cuestión vital. Por otra parte se trata de autoridades próximas, prontas a castigar severamente las infracciones, dispuestas a reglamentar, y que vigilan estrechamente los precios. En Sicilia, el hecho de que un vendedor exija un precio superior en solo «grano» a la tarifa fijada puede acarrearle fácilmente el ser condenado a galeras. El caso se presenta, el 2 de julio de 1611, en Palermo[28]. En Châteaudum[29], los panaderos sorprendidos en falta por tercera vez son «arrojados sin contemplaciones desde lo alto de un carruaje, atados como salchichones». Esta práctica se remontaba a 1417, cuando Carlos de Orleáns dio a los regidores (concejales) derecho de inspección sobre los panaderos. La comunidad no obtendrá la supresión del suplicio hasta 1602.

Pero supervisiones y reprimendas no impiden que el mercado se expanda, crezca al compás de la demanda, se sitúe en el corazón de la vida ciudadana. Frecuentado en días fijos, el mercado es un centro natural de la vida social. Es el lugar de encuentro, es allí donde las gentes se entienden, donde se injuria, donde se pasa de las amenazas a los golpes; es allí donde se originan incidentes, procesos reveladores de complicidad; es allí donde se producen las más bien raras intervenciones de la ronda de guardia, ciertamente espectaculares, pero también prudentes[30]; allí es donde circulan las noticias políticas y las otras. En el condado de Norfolk, en 1534, en la plaza pública del mercado de Fakenham, se critican en voz alta las acciones y los proyectos del rey Enrique VIII[31]. ¿Y en qué mercado inglés dejaríamos de escuchar, al paso de los años, las palabras vehementes de los predicadores? Esta muchedumbre sensible está allí dispuesta para todas las causas, incluso las buenas. El mercado es también el lugar preferido para los acuerdos de negocios o de familia. «En Giffoni, en la provincia de Salerno, en el siglo XV, vemos, según los registros de los notarios, que el día de mercado, además de la venta de artículos de alimentación y de productos del artesanado local, se nota un porcentaje más elevado [que de ordinario] de contratos de compra-venta de terrenos, de cesiones enfitéuticas, de donaciones, de contratos matrimoniales, de constituciones de dotes»[32]. Por el mercado todo se acelera. Y también, lógicamente, el despacho de las tiendas. De esta forma, en Lancaster, Inglaterra, a finales del siglo XVII, William Stout, que tiene allí tienda, obtiene ayuda suplementaria *«on the market and fair days»*[33]. Sin duda, se trata de la regla general. A condición, evidentemente, de que las tiendas no sean cerradas de oficio, como ocurre en numerosas ciudades, los días de mercado o de feria[34].

La sabiduría de los proverbios serviría, por sí sola, para demostrar que el mercado está situado en el corazón de una vida de relaciones. He aquí algunos ejemplos[35]: «En el mercado todo se vende, excepto la prudencia silenciosa y el honor.» «Quien compra pescado en el mar (antes de pescarlo) corre el riesgo de no obtener más que el olor.» Si no conoces bien el arte de comprar o de vender, bah, «el mercado te lo enseñará». No estando nadie solo en el mercado, «piensa en ti mismo y piensa en el mercado», es decir, en los otros. Para el hombre avisado, dice un proverbio italiano, *«val più avere amici in piazza che denari nella cassa»*, vale más tener amigos en el mercado que dinero en el arca. Resistir a las tentaciones del mercado es la imagen de la sabiduría, para el folklore del Dahomei actual. «Al vendedor que grita: ven y compra, serás sabio respondiéndole: yo no gasto por encima de lo que poseo[36].»



París, el mercado de pan y el mercado de aves, paseo de los Agustinos, hacia 1670. (París, Carnavalet, cliché Giraudon.)

Los mercados se multiplican y se especializan

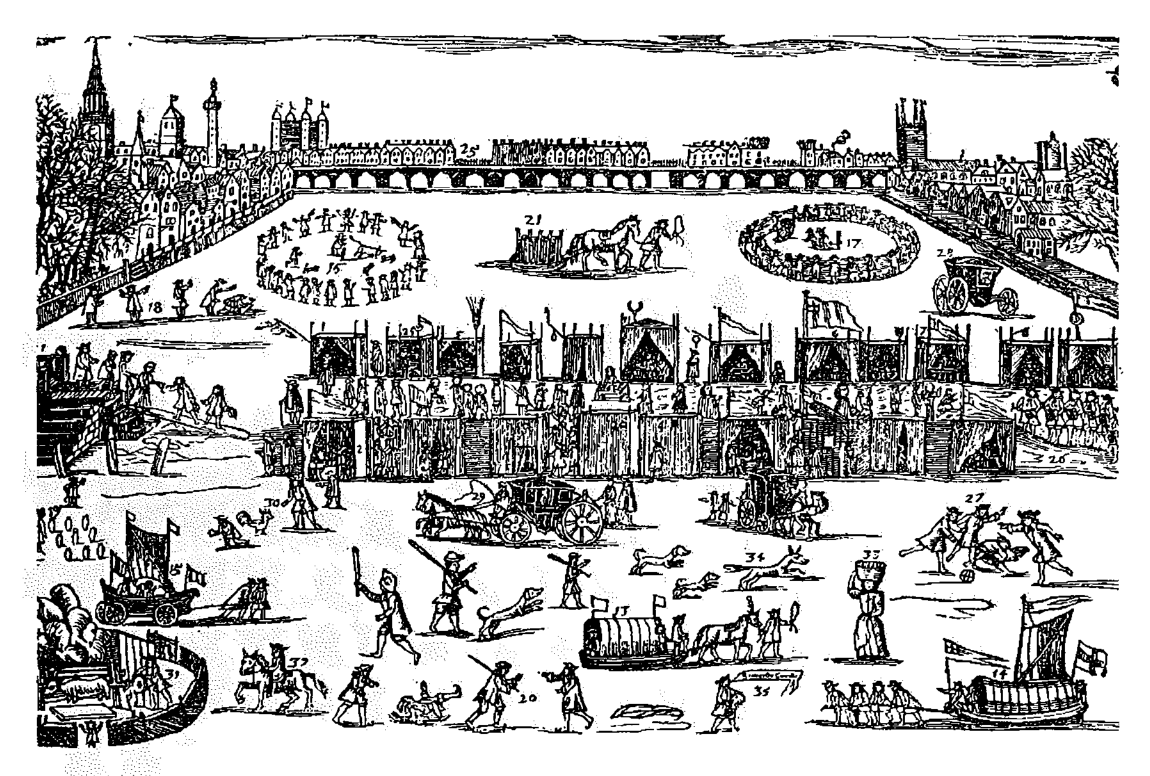
Capturados por las ciudades, los mercados crecen con ellas. Se multiplican, explotan en los espacios urbanos demasiado estrechos para contenerles. Y, como son la modernidad en marcha, su aceleración no admite apenas trabas; imponen impetuosamente sus molestias, sus detritus, sus tenaces agolpamientos. La solución estaría en volverles a arrojar fuera de las puertas de las ciudades, más allá de las murallas, hacia los arrabales. Lo que se hace a menudo cuando se crea uno nuevo, como en París en la plaza Saint-Bernard, en el *faubourg Saint-Antoine* (2 de marzo de 1643); como (octubre de 1666) «entre la puerta Saint-Michel y el foso de nuestra ciudad de París, la calle d'Enfer y la puerta Saint-Jacques»[37]. Pero los lugares de reunión antiguos, en el corazón de las ciudades, se mantienen: desplazarlos ligeramente supone una gran dificultad, como en 1667 del puente Saint-Michel al extremo de dicho puente[38], o como medio siglo más tarde, de la calle Mouffetard al vecino patio de *l'hôtel des Patriarches* (mayo de 1718)[39]. Lo nuevo no expulsa a lo viejo. Y como las murallas se desplazan a medida que crecen las aglomeraciones, los mercados instalados sabiamente en los contornos se hallan, un buen día, en el interior de los recintos y permanecen allí.

En París, el Parlamento, los concejales, el teniente de policía (a partir de 1667) buscan desesperadamente la manera de contenerlos en sus justos límites. En vano. La calle Saint-Honoré es de este modo impracticable, en 1678, a causa de «un mercado que se

ha establecido abusivamente cerca y delante de una carnicería en los números quince y veinte, calle Saint-Honoré, donde los días de mercado muchas mujeres y revendedoras, tanto campesinas como de la ciudad, instalan sus mercancías en plena calle entorpeciendo el paso, cuando debería estar siempre libre. Como uno de los más frecuentes e importantes de París que es»[40]. Abuso manifiesto, pero ¿cómo remediarlo? Dejar libre un lugar supone tener que encontrar otro. Casi cincuenta años más tarde, el mercadillo de los Quince-Vingts continúa en el mismo lugar, ya que el 28 de junio de 1714 el comisario Russel escribe a su superior del Châtelet: «He recibido hoy, señor, la queja de los ciudadanos del mercadillo de los Quince-Vigts donde voy por el pan, contra las vendedoras de caballas que arrojan los desperdicios de sus caballas, lo cual incomoda mucho por la pestilencia que esto extiende en el mercado. Sería bueno [...] ordenar a estas mujeres que metan sus caballas en cestas para vaciarlas en la carreta como hacen los desgranadores de guisantes»[41]. Más escándalos todavía, porque se lleva a cabo en el atrio de Nôtre-Dame, durante la Semana Santa, la *Feria del Tocino,* que es en realidad un gran mercado donde los pobres y los menos pobres de París vienen a adquirir sus provisiones de jamón y de lonjas de tocino. La báscula pública se instala bajo el porche mismo de la catedral. Se dan allí aglomeraciones inauditas: hay que pesar las compras antes que las del vecino. Se suceden igualmente bromas, farsas, robos. Los mismos guardias, encargados del orden, no se comportan mejor que los demás, y los enterradores del hospital vecino se permiten bromas burlescas[42]. Todo ello no impedirá que se autorice al caballero de Gramont, en 1669, a establecer, «un mercado nuevo entre la iglesia de Nôtre-Dame y la isla del Palacio». Cada sábado hay embotellamientos catastróficos. En la plaza llena de gente, ¿como arreglárselas para hacer pasar un cortejo religioso o la carroza de la reina?[43].

Está claro que, cuando un espacio queda libre, los mercados se apoderan de él. Cada invierno, en Moscú, cuando el Moskova se hiela, tiendas, barracas y casetas se instalan sobre el hielo[44]. Es la época del año en la que, con las facilidades de los transportes en trineo sobre la nieve y la congelación al aire libre de las carnes y de los animales abatidos, hay en los mercados, la víspera y el día siguiente de Navidad, un número considerable de intercambios[45]. En Londres, durante los inviernos anormalmente fríos del siglo XVII, constituye una fiesta poder hacer pasar a través del río helado las diversiones del Carnaval, que «por toda Inglaterra dura desde Navidad hasta el día siguiente de Reyes». «Barracas que son lo mismo que tabernas», enormes cuartos de buey que se asan al aire libre, el vino de España y el aguardiente atraen a la población entera, en ocasiones al mismo rey (13 de enero de 1677)[46]. En enero y febrero de 1683, sin embargo, las cosas son menos alegres. Sorprendieron a la ciudad unos fríos extraordinarios; hacia la desembocadura del Támesis, enormes bancos de hielo amenazan con destrozar los barcos inmovilizados. Escasean los víveres y las mercancías, los precios se triplican o se cuadruplican, las calles obstruidas por la nieve y el hielo están impracticables. Entonces la vida se refugia sobre el río helado, que sirve de camino a los vehículos de abastecimiento y a las carrozas de alquiler; vendedores, tenderos, artesanos levantan allí barracas. Se improvisa un monstruoso mercado que da idea del poder del número en la enorme capital —tan monstruoso que tiene el aspecto de una «feria grandísima», escribe un testigo toscano— y además llegan enseguida los «charlatanes», los bufones y todos los inventores de artificios y de juegos de manos para conseguir algún dinero[47]. Y ciertamente es el recuerdo de una feria (*The Fair on the Thames*, 1683) lo que dejó esta reunión anormal. Una inhábil estampa recrea el incidente olvidándose de reflejar la pintoresca confusión.[48]

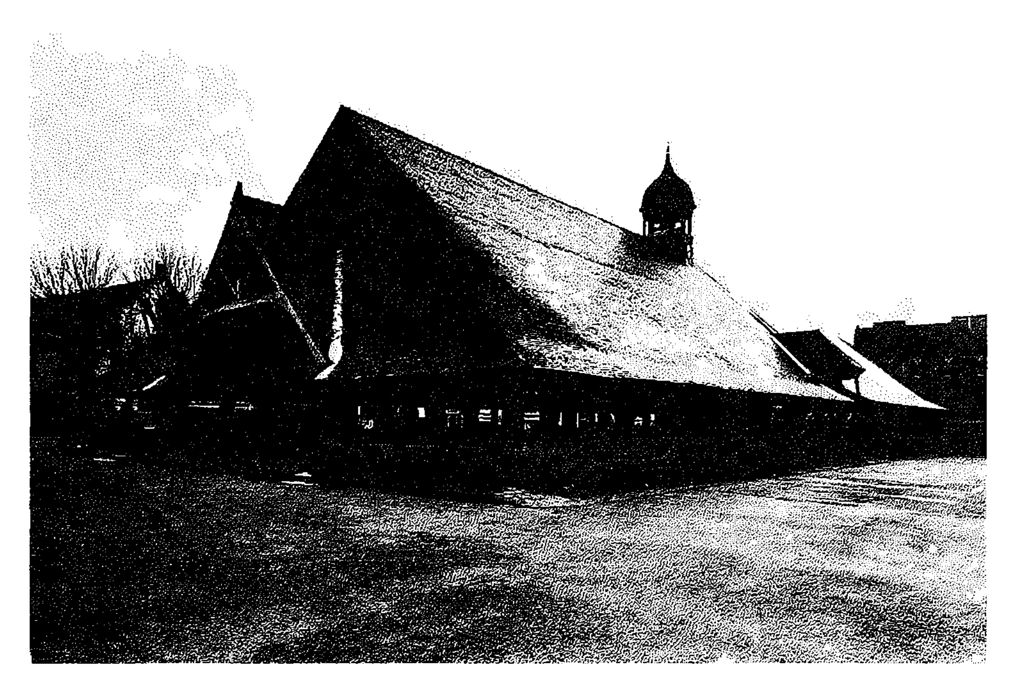
Por todas partes, el crecimiento de los intercambios ha llevado a las ciudades a construir lonjas, o sea mercados cubiertos, que cierren frecuentemente mercados al aire libre. Estas lonjas son, la mayoría de las veces, mercados permanentes especializados. Co-



Feria sobre el Támesis en 1683. Este grabado, reproducido en el libro de Edward Robinson, The early Englisch Coffee Houses, *representa los fastos de la feria que se celebra sobre el agua helada del río. A la izquierda, la Torre de Londres; en segundo plano, el Puente de Londres. (Fototeca A. Colin.)*

nocemos innumerables lonjas de telas[49] Incluso una ciudad de tamaño medio cómo Carpentras tiene la suya[50]. Barcelona instaló su *ala dels draps* por encima de la Bolsa, la *Lonja*[51] La de Londres, *Blackwell Hall*[52], construida en 1397, reconstruida en 1558, destruida por el fuego en 1666, vuelta a levantar en 1672, es de dimensiones excepcionales. Las ventas, durante mucho tiempo limitadas a algunos días por semana, llegan a ser diarias en el siglo XVIII, y los *country clothiers* adoptan la costumbre de dejar allí en depósito el género sin vender, para el mercado siguiente. Hacia 1660, la lonja tenía sus inspectores, sus empleados permanentes, toda una organización complicada. Pero antes de esta expansión, la Basinghall Street, donde se levanta el complejo edificio, es ya «el corazón del barrio de los negocios», mucho más todavía de lo que, para Venecia, es el *Fondaco dei Tedeschi*[53].

Existen, evidentemente, lonjas distintas según las mercancías que acogen. Así, están las lonjas del trigo (en Tolosa desde 1203)[54], del vino, de los cueros, del calzado, de las pieles (en las ciudades alemanas *Kornhaüser, Pelzhaüser, Schuhhaüser*) y, en el mismo Görlitz, en una región productora de la preciada planta tintórea, una lonja del pastel[55]. En el siglo XVI, en los burgos y ciudades de Inglaterra se construyen numerosas lonjas con diversas denominaciones, frecuentemente a costa de un rico comerciante del lugar, en un rasgo de generosidad[56]. En Amiens, en el siglo XVII, la lonja del hilo



En Bretaña, el mercado de Faouët (finales del siglo XVI). (Cliché Giraudon.)

se alza en el centro de la ciudad, detrás de la iglesia de Saint-Firmin-en-Castillon, a dos pasos del gran mercado o mercado del trigo: los artesanos se proveen allí todos los días de hilo de lana llamado de saya, «desengrasado después de cardado y generalmente hilado en el torno»: se trata de un producto proporcionado a la ciudad por los hilanderos de la campiña cercana[57] Así mismo, las mesas de los carniceros, próximas las unas a las otras bajo un espacio cubierto, son verdaderamente lonjas. Así en Evreux[58]; lo mismo en Troyes en un hangar oscuro[59]; o en Venecia, donde los *Beccarie*, los grandes mataderos de la ciudad, son reunidos a partir de 1339 a pocos pasos de la plaza de Rialto, en el antiguo Ca'Querini, con la calle y el canal que lleva el mismo nombre de Beccarie, y la iglesia de San Matteo, la iglesia de los carniceros, que no fue destruida hasta principios del siglo XIX[60].

La palabra *lonja* puede, así, tener más de un significado, desde el simple mercado cubierto hasta el edificio y la organización complicada de Les Halles que fueron muy pronto el primer «vientre de París». La enorme maquinaria se remonta a Felipe Augusto[61]. Fue entonces cuando se construyó el vasto conjunto sobre los Champeaux, en los alrededores del cementerio de los Inocentes que no será destinado a otros fines sino bastante más tarde, en 1786[62]. Pero, coincidiendo con la vasta regresión que tiene lugar, en términos generales, de 1350 a 1450, hubo un evidente deterioro de Les Halles. Debido a esta regresión, evidentemente; por razón también de la competencia de las tiendas próximas. En todo caso, la crisis de Les Halles no es típicamente parisina. Es patente en otras ciudades del reino. Edificios que ya no desempeñan su función caen

en ruinas. Algunos se convierten en basureros de la vecindad. En París, la lonja de los tejedores «según las cuentas de 1481 a 1487, sirvió al menos en parte de garaje a los carros de la artillería del rey»[63]. Son conocidas las consideraciones de Roberto S. Lopez[64] sobre el papel de «indicadores» que desempeñan los edificios religiosos: que se interrumpa su construcción, como la de la catedral de Bolonia en 1223, la de Siena en 1265 o la de Santa Maria del Fiore en Florencia en 1301-1302, es un signo cierto de crisis. ¿Podrían ascender las lonjas, cuya historia jamás se ha intentado hacer en su conjunto, a esta misma dignidad de «indicadores»? Si la respuesta es afirmativa, el resurgir estaría señalado en París en el transcurso de los años 1543-1572, más bien en los últimos que en los primeros años de dicho período. El edicto de Francisco I (20 de septiembre de 1543), registrado en el Parlamento el 11 de octubre siguiente, no es, en efecto, más que un primer gesto. Otros siguieron. Su aparente objetivo: embellecer París más que dotarle de un poderoso organismo. Y sin embargo, la vuelta a una vida más activa, el empuje de la capital, la reducción, como consecuencia de la recontrucción de las lonjas, del número de tiendas y de puestos de venta al vecindario hacen que sea una operación mercantil excepcional. En todo caso, a finales del siglo XVI, Les Halles, que han renovado su aspecto, vuelven a encontrar su primitiva actividad de los tiempos de San Luis. También en esto existió «Renacimiento»[65].

Ningún plano de las lonjas puede ofrecer una imagen exacta de este vasto conjunto: espacios cubiertos, espacios descubiertos, pilares que sostienen las arcadas de las casas vecinas, la vida mercantil invadiéndolo todo en los contornos y que, a la vez, aprovecha el desorden y la acumulación de personas y objetos en su beneficio. El hecho de que este complejo mercado no fuera modificado hasta el siglo XVIII fue puesto de manifiesto por Savary (1761)[66]. No estamos demasiado seguros de ello: hubo continuos movimientos y desplazamientos internos. Más dos innovaciones en el siglo XVIII: en 1767, la lonja del trigo fue cambiada de lugar y se volvió a construir en el emplazamiento del antiguo albergue de Soissons; a finales del siglo será reconstruida la lonja del pescado de mar y la de los cueros, y la lonja de los vinos se trasladará más allá de la puerta de San Bernardo. Y no cesan de hacerse proyectos para arreglar o cambiar de lugar Les Halles. Pero el imponente conjunto (50.000 metros cuadrados de terreno) permanece, con bastante buena lógica, en su lugar.

En los pabellones cubiertos están solamente las lonjas de los paños, de las telas, de las salazones (el pescado salado), del pescado fresco de mar. Pero alrededor de estos edificios, adosados a ellos, están al aire libre los mercados del trigo, de la harina, de la mantequilla en pellas, de las velas de sebo, de las estopas y cuerdas para pozos. Cerca de los «pilares» dispuestos alrededor se acomodan como pueden baratilleros, panaderos, cordeleros y «otros pobres maestros de comerciantes de París que tienen licencia de venta». «El primero de marzo [1657]», dicen unos viajeros holandeses[67], «visitamos el rastro que está al lado de Les Halles. Se trata de una gran galería, sostenida por hileras de piedra tallada, bajo la cual están colocados todos los revendedores de ropa vieja [...]. Dos veces a la semana hay mercado público [...]: en tales días todos estos baratilleros, entre los cuales parece haber buen número de judíos, instalan sus mercancías. A cualquier hora que se pase por allí, uno se hastía de sus continuos gritos; ¡al buen abrigo campesino!, ¡a la buena casaca!, y de la descripción que hacen de sus mercancías atrayendo a la gente para que entre en sus tiendas [...]. Es increíble la prodigiosa cantidad de vestidos y de muebles que tienen: se ven cosas muy bonitas, pero es peligroso comprar, si no se conoce bien, porque se dan una maña extraordinaria para limpiar y remendar lo que es viejo de forma que parezca nuevo». Como estas tiendas son oscuras, «usted cree haber comprado un vestido negro, y cuando sale a plena luz, es verde o violeta [o] tiene marcas como la piel de un leopardo».

Compendio de mercados, adosados unos a otros, donde se amontonan desperdi-

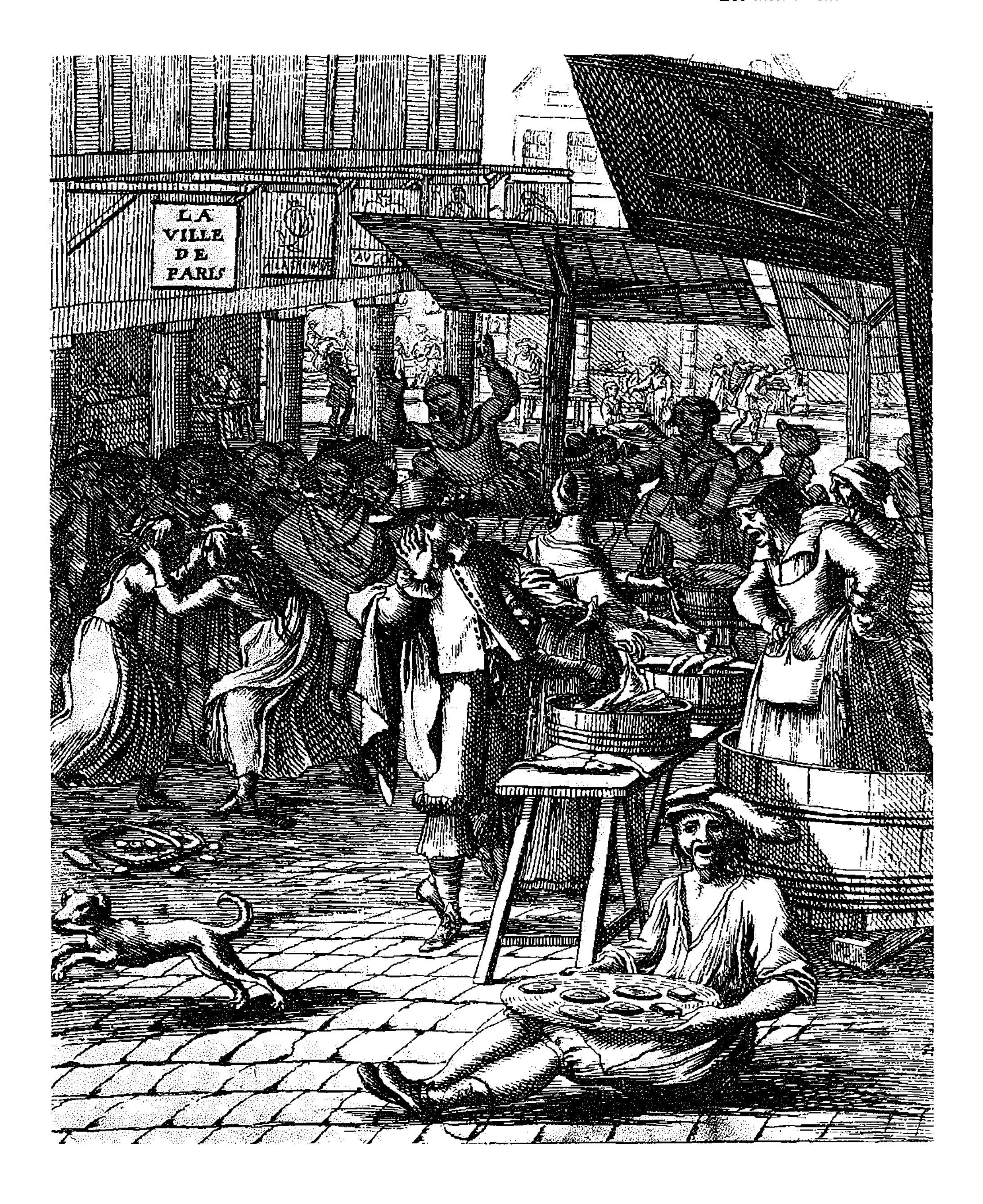
cios, aguas sucias, pescado podrido, las bellas Halles son «también el más vil y el más sucio de los barrios de París», reconoce Piganiol de la Force (1742)[68]. En no menor medida son la capital de las discusiones vocingleras y de la lengua verde. Las vendedoras, bastante más numerosas que los vendedores, dan el tono. Ellas tienen fama de ser «las lenguas más groseras de todo París». «¡Eh! ¡Tía descarada! ¡Habla ya! ¡Eh, gran puta! ¡Ramera de estudiantes! ¡Vete ya! ¡Vete al colegio de Montaigu! ¿No tendrás vergüenza? ¡Carcamal! ¡Espalda vapuleada! ¡Desvergonzada! ¡Más que miserable! ¡Estás borracha como una cuba!» Así hablan sin descanso las pescaderas y verduleras en el siglo XVII[69]. Y, sin duda, más tarde.

La ciudad tiene que intervenir

Por complicado, por singular en suma que sea este mercado central de París, no hace más que traducir la complejidad y las necesidades de abastecimiento de una gran ciudad, muy pronto fuera de las proporciones habituales. Cuando Londres se desarrolló en la forma que se conoce, al producir las mismas causas idénticos efectos, la capital inglesa se vio invadida por mercados numerosos y desordenados. Incapaces de contenerse en los primitivos espacios que les estaban reservados, se desparraman por las calles vecinas, llegando cada una de ellas a ser una especie de mercado especializado: pescado, legumbres, aves, etc. En tiempos de Isabel, abarrotan cada día las calles más transitadas de la capital. Solamente el gran incendio de 1666, el *Great Fire*, permitirá una reorganización general. Las autoridades construyen entonces, para despejar las calles, amplios edificios alrededor de grandes patios. Se convierten así en mercados cerrados, pero a cielo abierto; unos especializados, más bien mercados al por mayor, los otros de artículos en general.

Leadenhall, el más extenso de todos —se decía que era el más grande de Europa— es el que ofrece un espectáculo comparable a Les Halles de París. Con más orden, sin duda. Leandenhall absorbió en cuatro edificios todos los mercados que habían surgido antes de 1666 alrededor de un primitivo emplazamiento, los de Gracechurch Street, Cornhill, The Poultry, New Fish Street, Eastcheap. En un patio, 100 puestos de carnicería despachan carne de buey; en otro, 140 puestos están reservados a otras carnes; en otros lugares se vende el pescado, el queso, la mantequilla, los clavos, la quincallería... En suma, «un mercado monstruo, objeto de orgullo para los ciudadanos, y uno de los grandes espectáculos de la ciudad». Pero el orden, cuyo símbolo era Leadenhall, no duró mucho. Al ensancharse, la ciudad desbordaba sus sabias soluciones, volvía a topar con las primitivas dificultades; desde 1699, y sin duda antes, los puestos de venta invadían de nuevo las calles, se asentaban bajo los portales de las casas, los vendedores se esparcían por la ciudad a pesar de las prohibiciones que castigaban a los vendedores ambulantes. Los más pintorescos de estos voceadores callejeros son las revendededoras de pescado, que llevaban su mercancía en una cesta que sostenían sobre la cabeza. Tienen mala reputación, son objeto de burla, también son explotadas. Si su jornada se ha dado bien, es seguro que se les podrá volver a ver por la noche en la taberna. Son, sin duda, tan mal habladas y agresivas como las pescaderas de Les Halles[70]. Pero volvamos a París.

Para asegurar su abastecimiento, París tiene que organizar una enorme región alrededor de la capital: el pescado y las ostras provienen de Dieppe, de Crotoy, de Saint-Valéry: «No encontramos», dice un viajero (1728) que pasa cerca de estas dos últimas ciudades, «más que cajas de pescado del mar *[sic]*». Pero imposible de tomar, añade,



En París, la vendedora de arenques y otras pescaderas en plena acción en sus puestos del mercado central de París. Estampa anónima que data de la Fronda. (Cabinet des Estampes, cliché B.N.)

este «pescado que nos sigue por todos los lados [...]. Lo llevan todo a París»[71]. Los quesos vienen de Meaux; la mantequilla de Gournay, cerca de Dieppe, o de Isigny. Los animales para carne de los mercados de Poissy, de Sceaux y, de lejos, de Neuburgo; el buen pan de Gonesse; las legumbres secas de Caudebec en Normandía, donde cada sábado tiene lugar el mercado[72]... Por todo ello son necesarias una serie de medidas revisadas y modificadas sin cesar. Esencialmente se trata de asegurar la zona de abastecimiento directo de la ciudad, dejar que allí se desarrolle la actividad de los productores, revendedores y transportistas, actores modestos todos ellos, por medio de los cuales los mercados de la gran ciudad no cesan de ser abastecidos. Se ha alejado, pues, más allá de esta zona próxima, la actividad libre de los mercaderes profesionales. Una ordenanza de policía del Châtelet (1622) fijó en diez leguas el límite del círculo más allá del cual los mercaderes pueden ocuparse del abastecimiento del trigo; en siete leguas, la compra de ganado (1635); en veinte leguas, la de vacas llamadas «de pasto» y de cerdos (1665); en cuatro leguas, la de pescado de agua dulce, desde principios del siglo XVII[73]; en veinte leguas, las compras de vino al por mayor[74].

Existen otros muchos problemas: uno de los más arduos es la provisión de caballos y de ganado. Se lleva a cabo en mercados tumultuosos, que, en la medida de lo posible, serán apartados a la periferia o fuera del recinto urbano. Lo que será posteriormente la plaza de Vosges, espacio abandonado próximo a las Tournelles, había sido durante largo tiempo un mercado de caballos[75]. París está, de este modo, rodeado permanentemente por una corona de mercados, casi de *foires grasses*. Uno se cierra, el otro se abre al día siguiente con la misma acumulación de hombres y de bestias. En uno de estos mercados, sin duda el de Saint-Victor, se hallan, en 1667, según testigos oculares[76], «más de tres mil caballos [a la vez] y es un prodigio que haya tantos, puesto que se celebra el mercado dos veces por semana». En realidad, el comercio de caballos penetra a la ciudad entera: están los caballos «nuevos» que provienen de provincias o del extranjero, pero aún hay más de los caballos llamados «viejos», es decir «[...] que han hecho un servicio», o sea de ocasión, y de los cuales «los burgueses quieren deshacerse [a veces] sin enviarlos al mercado», debido a lo cual prolifera una nube de agentes de venta y de herradores que hacen de intermediarios al servicio de los traficantes y de los mercaderes propietarios de cuadras. Cada barrio tiene, por otra parte, sus arrendadores de caballos[77]. Los grandes mercados de ganado provocan también enormes reuniones en Sceaux (cada lunes) y en Poissy (cada jueves), en las cuatro puertas de la pequeña ciudad (puerta de las Damas, del Puente, de Conflans, de París)[78]. Se organiza allí un comercio muy activo de carne mediante una cadena de «tratantes» que anticipan en los mercados el dinero de las compras (y que seguidamente se vuelven a embolsar), intermediarios, ojeadores (los *griblins* o los *bâtonniers*) que van a comprar el ganado por toda Francia y, en fin, carniceros que no son en su totalidad pobres detallistas; algunos fundan incluso dinastías burguesas[79]. Según una relación, en 1707 se venden cada semana en el mercado de París, redondeando las cifras, 1.300 bueyes, 8.200 corderos y casi 2.000 vacas (100.000 al año). En 1707, los tratantes «que se han adueñado a la vez del mercado de Poissy y del mercado de Sceaux se quejan de que se hayan concertado algunos mercados [fuera de su control] alrededor de París, así como el de Petit-Montreuil»[80].

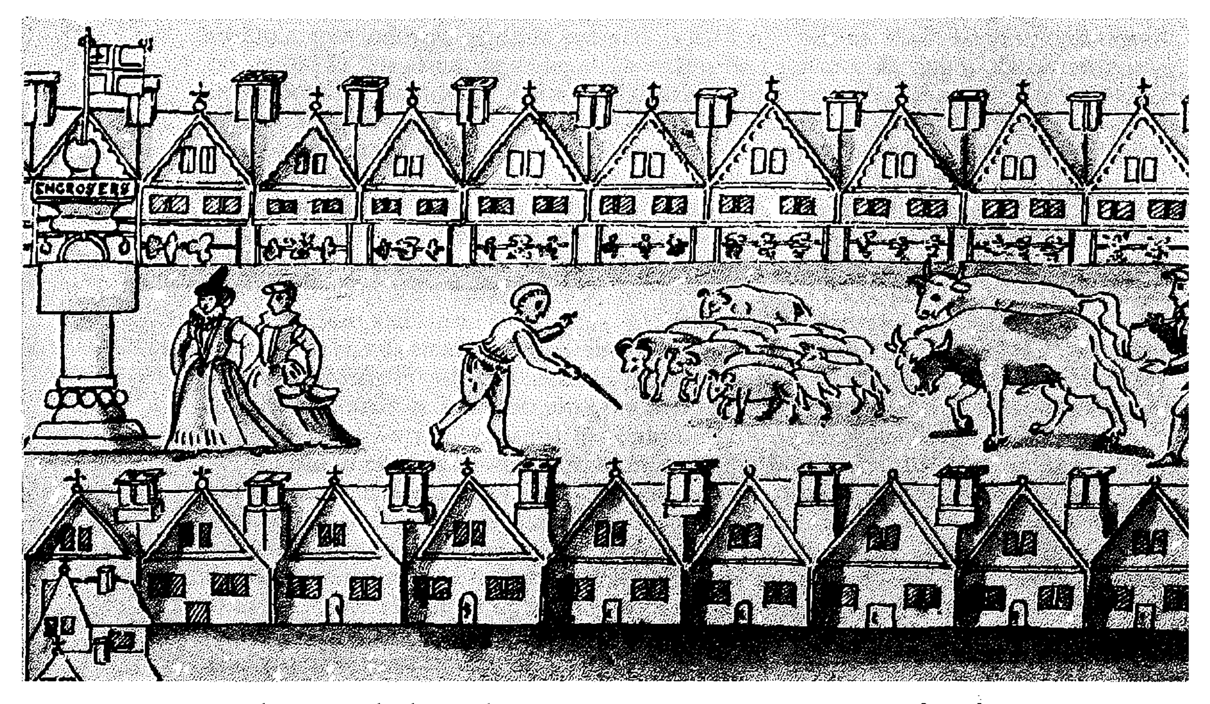
Recordemos que el mercado de carne que abastece a París se extiende por una buena parte de Francia, zonas de las que la capital obtiene también, regular o irregularmente, su trigo[81]. Esta extensión plantea la cuestión de los caminos y de los enlaces —problema considerable del cual no se podrían trazar en pocas palabras ni siquiera sus líneas generales. Lo fundamental es, sin duda, la puesta en servicio, para el abastecimiento de París, de las vías fluviales —el Yonne, el Aube, el Marne, el Oise, que van a dar al Sena, así como el mismo Sena. En su travesía de la ciudad, este río va desarro-

llando sus «puertos» —26 en total en 1754— que son también asombrosos y amplios mercados donde todo está a mejor precio. Los dos más importantes son el puerto de Gréve, donde afluye el tráfico de la parte alta del río: trigo, vino, madera, heno (aunque para el abastecimiento de este último parece tener la primacía el puerto de las Tullerías); el puerto de Saint-Nicolas[82], que recibe las mercancías procedentes de la parte baja. Sobre el agua del río, innumerables barcos, galeras y, desde la época de Luis XIV, «barqueros», barquichuelas que están a disposición de los clientes, especie de coches de alquiler fluviales[83], similares al millar de «gondolas» que, en el Támesis, río arriba del puente de Londres, se prefieren con mucha frecuencia a las tambaleantes carrozas de la ciudad[84].

Por complicado que parezca, el caso de París se acerca a otros diez o veinte casos análogos. Toda ciudad importante exige una zona de abastecimiento acorde con sus dimensiones. Así, para el servicio de Madrid, se organiza en el siglo XVIII la abusiva movilización de la mayor parte de los medios de transporte de Castilla, hasta el punto de debilitar la economía entera del país[85]. En Lisboa, si damos crédito a Tirso de Molina (1625), todo sería maravillosamente simple, las frutas, la nieve traída de la sierra d'Estrela, los alimentos que llegan a través del mar complaciente: «los habitantes que se disponen a comer, sentados a la mesa, ven las redes de los pescadores llenarse de peces [...] capturados debajo de sus puertas»[86]. Es un placer para la vista, dice una narración de julio-agosto de 1633, contemplar en el Tajo los centenares, los millares de barcas de pesca[87]. Glotona, perezosa, indiferente a veces, la ciudad engulliría al mar. Pero la estampa, es demasiado bella. En realidad, Lisboa se ve continuamente en dificultades para reunir trigo para su sustento diario. Por otra parte, cuanto más poblada está una ciudad, más aleatorio es su abastecimiento. Venecia, desde el siglo XV, tiene que comprar en Hungría la carne de vacuno que consume[88]. Estambul, que en el siglo XVI cuenta tal vez con 700.000 habitantes, devora los rebaños de corderos de los Balcanes, el trigo del Mar Negro y de Egipto. Sin embargo, si el violento gobierno del Sultán no prestaba ayuda, la enorme ciudad conocería miserias, carestías, hambres trágicas que, por otra parte, a lo largo de los años, no le faltaron[89].

El caso de Londres

A su modo, el caso de Londres es ejemplar. Pone en juego, *mutatis mutandis*, todo aquello que podemos evocar a propósito de las metrópolis precozmente tentaculares. Mejor iluminado que otros lugares por la investigación histórica[90], permite sacar conclusiones que sobrepasan lo pintoresco o lo anecdótico; N.S.B. Gras[91], tuvo razón al ver aquí un ejemplo típico de las leyes de von Thunen sobre la organización en zonas del espacio económico. Una organización que se habría llevado a cabo alrededor de Londres un siglo antes que alrededor de París[92]. La zona puesta al servicio de Londres tiende a abarcar casi todo el espacio de la producción y del comercio ingleses. En el siglo XVI, en todo caso, llega hasta Escocia por el norte, hasta el canal de la Mancha por el sur, hasta el mar del Norte, cuyo cabotaje es esencial para su vida de cada día por el este, y hasta el País de Gales y Cornualles por el oeste. Pero en este espacio existen regiones poco o mal explotadas —o lo que es lo mismo, reacias— como Bristol y su región circundante. Lo mismo que para París (y como en el esquema de Thünen), a las regiones más alejadas les conviene el comercio de ganado: el País de Gales participaba en este negocio desde el siglo XVI, y mucho más tarde Escocia, después de su unión en 1707 con Inglaterra.



Londres, mercado de Eastcheap, en 1598, descrito por Stow (Survey of London) *como un mercado de carne. Los carniceros viven en las casas a cada lado de la calle y también los asadores que venden platos preparados. (Fototeca A. Colin.)*

El corazón del mercado londinense lo constituyen, evidentemente, las regiones del Támesis, tierras próximas, de acceso fácil con sus vías de agua y la corona de ciudades-posadas (Uxbridge, Brentford, Kingston, Hampstead, Watford, St. Albans, Hertford, Croydon, Dartford), que se prestan al servicio de la capital, se ocupan de moler el grano y de exportar la harina, de preparar la malta, de extender víveres o productos manufacturados en dirección a la enorme ciudad. Si dispusiéramos de imágenes sucesivas de este mercado «metropolitano», lo veríamos expandirse, crecer de año en año, al mismo ritmo que crece la ciudad (en 1600, 250.000 habitantes como máximo; 500.000 o incluso más en 1700). La población global de Inglaterra no cesa tampoco de crecer, aunque con menor rapidez. ¿Cómo decirlo mejor que una historiadora, que afirma que Londres está a punto de engullir a Inglaterra, «*is going to eat up England*»?[93] ¿No decía el mismo Jacobo I: «*Whith time England will only be London*»?[94] Evidentemente, estas expresiones son a la vez exactas e inexactas. Hay en ellas algo de subestimación y algo de sobreestimación. Lo que Londres se come no es solamente el producto interior de Inglaterra sino también, si puede decirse, el exterior, los dos tercios al menos, o los tres cuartos o incluso los cuatro quintos de su comercio exterior[95]. Pero, aunque reforzado por el triple apetito de la Corte, del Ejército y de la Marina, Londres no devora todo, no somete todo al reclamo irresistible de sus capitales y de sus altos precios. Y de igual modo, bajo su influencia, la producción nacional crece, tanto en los campos ingleses como en las pequeñas ciudades «más distribuidoras que consumidoras»[96]. Hay una cierta reciprocidad en los servicios prestados.

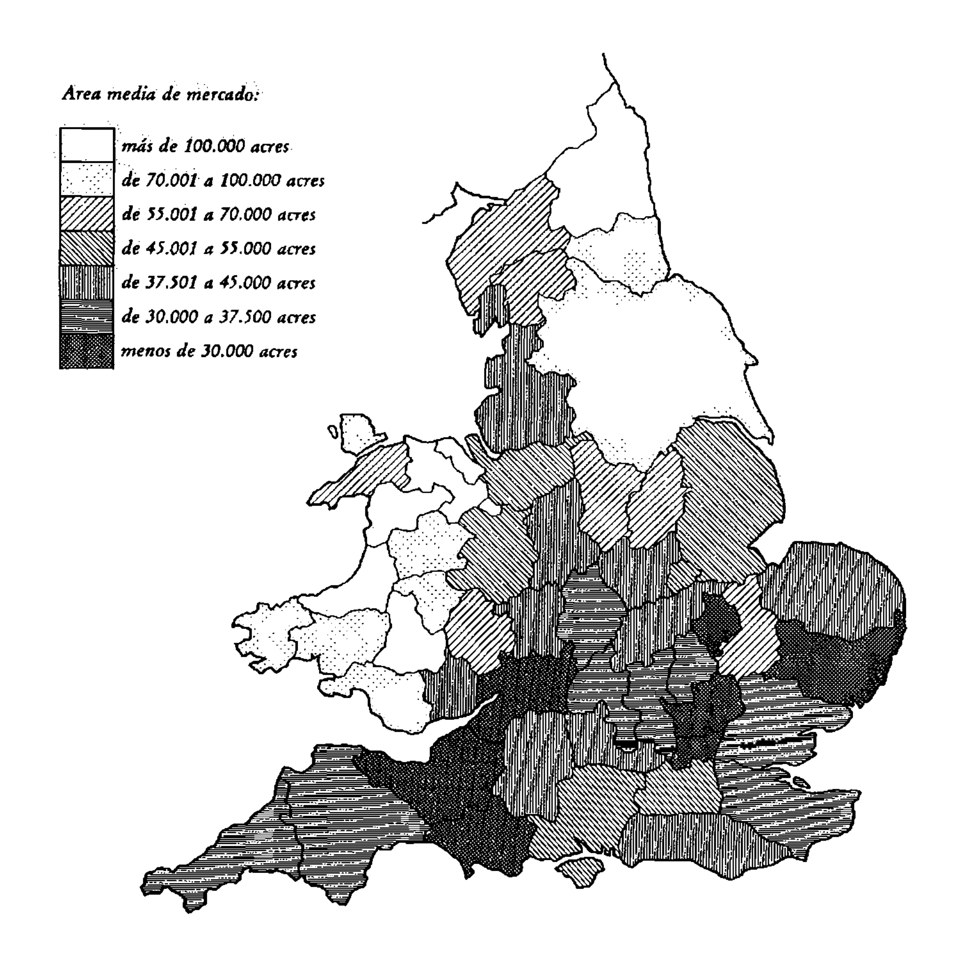
Lo que se construye al amparo del empuje de Londres es, de hecho, la modernidad de la vida inglesa. El enriquecimiento de sus campos próximos llega a ser evidente a los ojos de los viajeros, que ven sirvientes de albergue «que diríanse damas», tan limpios como bien vestidos, comiendo pan blanco, no llevando chanclos como el campesino francés, yendo incluso a caballo[97] Pero en toda su extensión, Inglaterra y a lo lejos Escocia, el País de Gales, son tocados y transformados por los tentáculos del pulpo urbano[98]. Toda región que toca Londres tiende a especializarse, a transformarse, a comercializarse, aunque en sectores todavía limitados, es verdad, porque entre las regiones modernizadas se mantiene con frecuencia el antiguo régimen rural, con sus granjas y sus cultivos tradicionales. Así Kent, al sur del Támesis, muy cerca de Londres, ve subir por él a los huertanos y los cultivadores de lúpulo que abastecen a la capital; pero Kent permanece siendo él mismo, con sus campesinos, sus campos de trigo, sus ganaderías, sus compactos bosques (guarida de ladrones de altos vuelos) y, algo que no engaña, la abundancia de su caza: faisanes, perdices, urogallos, codornices, cercetas, patos salvajes... y esa especie de hortelano inglés, la moscareta, que «no tiene mucho bocado, pero no hay nada más exquisito»[99].

Otro efecto de la organización del mercado londinense es la ruptura (inevitable, vista la amplitud de la tarea) del mercado tradicional, del *open market*, ese mercado público, transparente, que ponía en relación directa al productor-vendedor con el comprador-consumidor de la ciudad. La distancia llega a ser demasiado grande entre uno y otro para ser franqueada enteramente por la gente sencilla. El mercader, el tercer hombre, desde largo tiempo, al menos desde el siglo XIII, hace su aparición en Inglaterra entre el campo y la ciudad, en particular en el comercio de trigo. Poco a poco se establecen cadenas de intermediarios entre el productor y el gran mercado por una parte, entre éste y los revendedores por otra, y es por estas cadenas por donde pasará la mayor parte del comercio de la mantequilla, del queso, de los productos de corral, de las frutas, de las legumbres, de la leche... Ante estas condiciones, las prescripciones, costumbres y tradiciones se pierden, están retiradas. ¡Quién hubiera dicho que el vientre de Londres, o que el vientre de París iban a ser revolucionarios! Les ha bastado crecer.

Lo mejor sería hacer cálculos

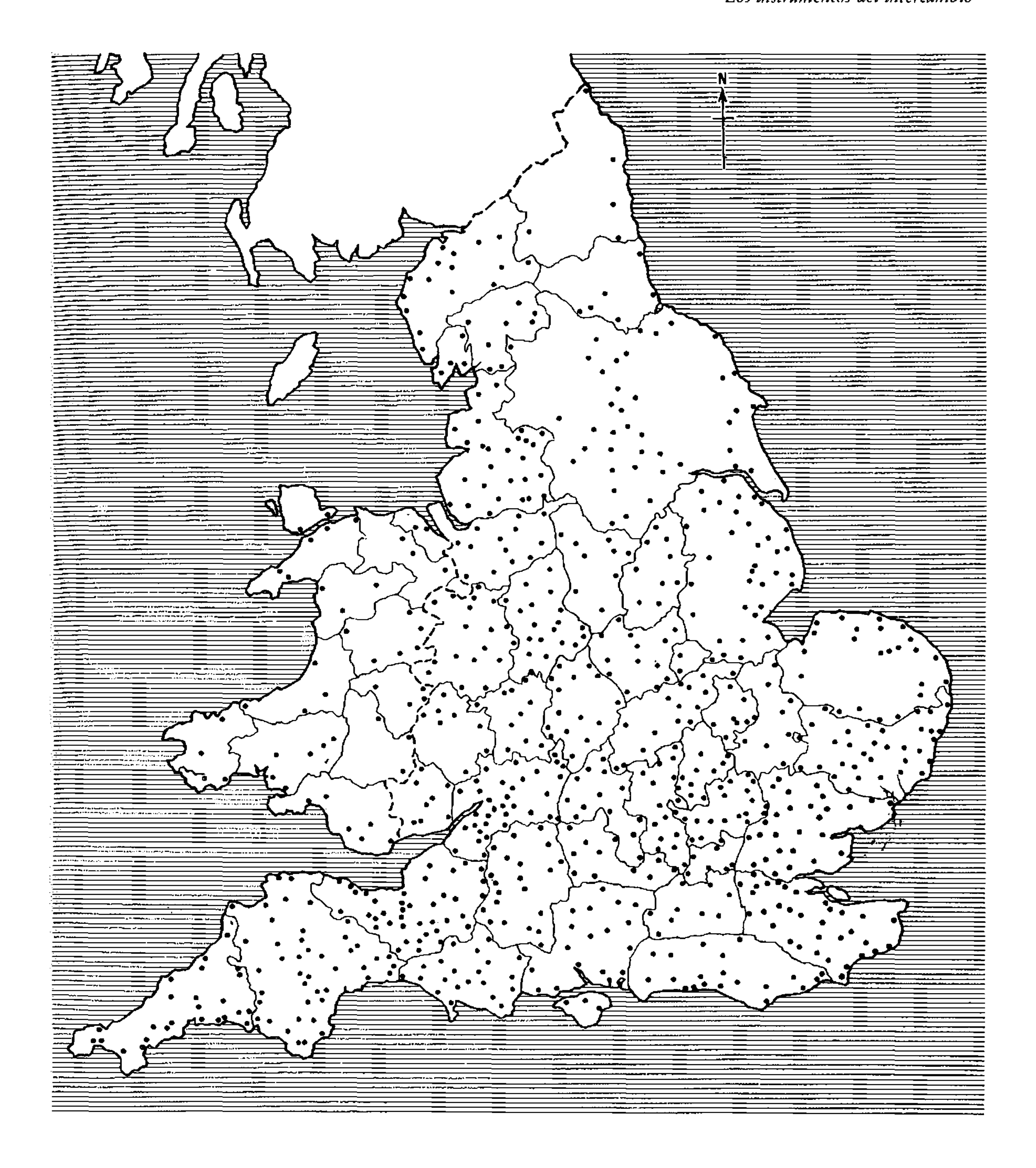
Estas evoluciones serían mucho más claras para nosotros si dispusiéramos de cifras, de balances, de documentos «seriados». Ahora bien, sería posible reunirlos en gran número, como lo demuestra el mapa que hemos tomado del excelente trabajo de Alan Everitt (1967), relativo a los mercados ingleses y galeses de 1500 a 1640[100]; o el plano que hemos presentado de los mercados de la Generalidad de Caen en 1722; o el construido para el siglo XVIII que ofrece Eckart Schremmer[101] de los mercados de Baviera. Pero estos estudios, y otros, abren solamente una vía de investigación.

Dejando de lado cinco o seis pueblos que, *por excepción*, han conservado su mercado, se contabilizan, en la Inglaterra de los siglos XVI y XVII, 760 ciudades o burgos que tienen uno o varios mercados, y 50 en el País de Gales; en conjunto, 800 localidades provistas de mercados regulares. Si la población total de ambos países ronda los 5,5 millones de habitantes, cada una de dichas localidades emplea, como media, en lo que a sus intercambios se refiere, de 6.000 a 7.000 personas, mientras que agrupa en sus propios límites, también por término medio, 1.000 habitantes. De esta forma una aglomeración mercantil exigiría para la vida de sus intercambios, en total, entre seis y siete veces el volumen de su propia población. Encontramos proporciones similares en



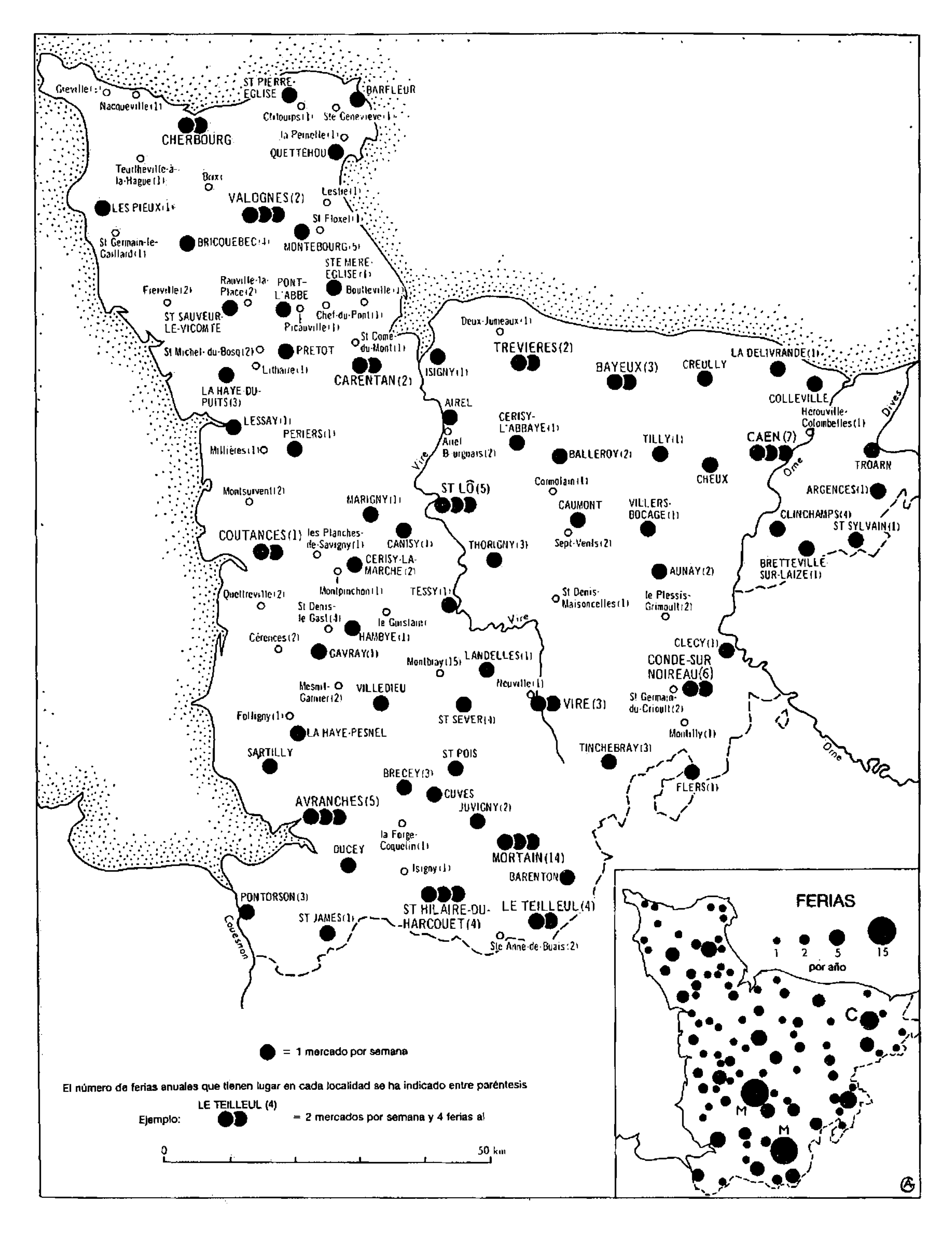
2. DENSIDAD DE LAS CIUDADES-MERCADO EN INGLATERRA
Y EL PAIS DE GALES, 1500-1680

Calculando por condado la zona media servida por cada ciudad-mercado, A. Everitt obtiene de las cifras disponibles a partir de 100.000 acres (es decir, 1.500 ha, siendo un acre igual a 150 m²) en los extremos norte y oeste, hasta menos de 30.000 acres, es decir 450 ha. Cuanto más poblada está una región, más limitada es la zona de mercado. Según A. Everitt, «The Market Town», en: The Agrarian History of England and Wales, *p.p. J. Thirsk, 1967, p. 497.*



3. LAS 800 CIUDADES-MERCADO DE INGLATERRA Y EL PAIS DE GALES, 1500-1640

Cada ciudad cuenta al menos con un mercado, normalmente varios. A los mercados habría que añadir las ferias. La misma referencia que para el mapa precedente, pp. 468-473.



ST PIERRE-EGLISE
BARFLEUR
Nacqueville(1)
CHERBOURG
Ste Genevieve(1)
la Pernelle(1)
QUETTEHOU
Teurtheville-à-la-Hague(1)
VALOGNES(2)
Lestre(1)
LES PIEUX(1)
St Floxel(1)
St Germain-le-Gaillard(1)
BRICQUEBEC(4)
MONTEBOURG(5)
STE MERE-EGLISE(1)
Rauville-la-Place(2)
PONT-L'ABBE
Boutteville(1)
Fierville(2)
ST SAUVEUR-LE-VICOMTE
Chef-du-Pont(1)
Picauville(1)
Deux-Jumeaux(1)
St Come-du-Mont(1)
St Michel-du-Bosq(2)
PRETOT
TREVIERES(2)
ISIGNY(1)
BAYEUX(3)
CREULLY
LA DELIVRANDE(1)
CARENTAN(2)
LA HAYE-DU-PUITS(3)
AIREL
COLLEVILLE
Herouville-Colombelles(1)
LESSAY(1)
CERISY-L'ABBAYE(1)
PERIERS(1)
Airel
TILLY(1)
CAEN(7)
Millières(1)
BALLEROY(2)
TROARN
Orne
Dives
Vire
CHEUX
Montsurvent(2)
ST LÔ(5)
Cormolain(1)
ARGENCES(1)
MARIGNY(1)
CAUMONT
VILLERS-BOCAGE(1)
CLINCHAMPS(4)
ST SYLVAIN(1)
COUTANCES(1)
les Planches-de-Savigny(1)
CANISY(1)
THORIGNY(3)
Sept-Vents(2)
CERISY-LA-MARCHE(2)
AUNAY(2)
BRETTEVILLE-SUR-LAIZE(1)
Montpinchon(1)
TESSY(1)
St Denis-Maisoncelles(1)
le Plessis-Grimoult(2)
Quettreville(2)
St Denis-le Gast(4)
le Guislain
HAMBYE(1)
Cérences(2)
GAVRAY(1)
CLECY(1)
Montbray(15)
LANDELLES(1)
CONDE-SUR NOIREAU(6)
Mesnil-Garnier(2)
VILLEDIEU
Neuville(1)
VIRE(3)
St Germain-du-Crioult(2)
Folligny(1)
ST SEVER(4)
Montilly(1)
LA HAYE-PESNEL
SARTILLY
ST POIS
TINCHEBRAY(3)
BRECEY(3)
CUVES
FLERS(1)
AVRANCHES(5)
JUVIGNY(2)
la Forge-Coquelin(1)
DUCEY
MORTAIN(14)
Isigny(1)
BARENTON
PONTORSON(3)
ST HILAIRE-DU-HARCOUET(4)
LE TEILLEUL(4)
ST JAMES(1)
Ste Anne-de-Buais(2)
Couesnon
FERIAS
1
2
5
15
por año
C
M
M
= 1 mercado por semana
El número de ferias anuales que tienen lugar en cada localidad se ha indicado entre paréntesis
Ejemplo:
LE TEILLEUL (4)
= 2 mercados por semana y 4 ferias al
0
50 km

Baviera, a finales del siglo XVIII: cuentan allí con un mercado por cada 7.300 habitantes[102]. Esta coincidencia no debe hacernos pensar en una regularidad. Las proporciones varían seguramente de una época a otra, de una región a otra. Y además, habría que prestar atención a la manera en que se ha efectuado cada cálculo.

En todo caso sabemos que, probablemente, habría más mercados en la Inglaterra del siglo XIII que en la Inglaterra isabelina, teniendo ésta sin embargo poco más o menos la misma población que aquélla. Lo cual se explica bien por una actividad mayor, por consiguiente a una difusión más amplia de cada ciudad en la época de la reina Isabel, o como consecuencia de un sobreequipamiento en los mercados de la Inglaterra medieval, por un afán de los señores de crear mercados por pundonor o por espíritu de lucro. En todo caso hubo en ese intervalo «mercados desaparecidos»[103], tan interesantes sin duda ellos mismos como los «despoblados» en torno de los cuales, no sin razón, la reciente historiografía ha hecho tanto ruido. Con el progreso del siglo XVI, se crean, sobre todo después de 1570, nuevos mercados, o los antiguos renacen de sus cenizas —léase de su somnolencia. ¡Cuántas disputas a cuenta suya! Se sacan los viejos planos para saber quién tiene, o tendrá, el derecho a percibir los cánones del mercado, quién asumirá los costes de su equipamiento: el farol, la campana, la cruz, la báscula, las tiendas, las bodegas o los hangares para alquilar. Y así sucesivamente.

Al mismo tiempo, a escala nacional, se traza una división de los intercambios entre mercados, según la naturaleza de las mercancías ofrecidas, según las distancias, la facilidad o no de los accesos y de los transportes, según la geografía de la producción y no menos del consumo. Los casi 800 mercados urbanos nombrados por Everitt se distribuyen en un espacio de siete millas de diámetro como media (11 kilómetros). Alrededor del año 1600, el trigo *por vía terrestre* no viaja más alla de 10 millas, más frecuentemente no más de 5; el ganado bovino se desplaza sobre distancias que van hata 11 millas; los corderos de 40 a 70; las lanas y el tejido de lana de 20 a 40. En Doncaster, Yorkshire, uno de los 4 grandes mercados laneros, los compradores, en tiempos de Carlos I, vienen de Gainsborough (21 millas), Lincoln (40 millas), Warsop (25 millas), Pleasley (26 millas), Blankney (50 millas). En el Lincolnshire, John Hatcher de Careby vende sus corderos en Stanford, sus bueyes o sus vacas en Newark, compra sus novillos en Spilsby, su pescado en Boston, su vino en Bourne, sus artículos de lujo en Londres. Esta dispersión es significativa de una especialización creciente de los mercados. De las 700 ciudades o burgos de Inglaterra y del país de Gales, 300 al menos se limitan a actividades exclusivas: 133, al mercado del trigo; 26, al de la malta; 6, al de las frutas; 92, al del ganado bovino; 32, al de los corderos; 13, al de los caballos; 14, al de los cerdos; 30, al del pescado; 21, a los de la caza y de las aves; 12, a los de la mantequilla y del queso; más de 30, al comercio de la lana en bruto o hilada; 27 o más, a la venta de tejidos de lana; 11, a la de los productos del cuero; 8, a la del lino; 4, al menos, a la del cáñamo. Sin contar especialidades menudas y cuando menos inesperadas: Wymondham se limita a las calderas y grifos de madera.

---

4. MERCADOS Y FERIAS DE LA GENERALIDAD DE CAEN EN 1725

Mapa dibujado por G. Arbellot, según los Archivos Provinciales de Calvados (C 1358 legajo). J.-C. Perrot me ha indicado seis ferias suplementarias (Saint-Jean-du-Val 1, Berry 2, Mortain 1, Vassy 2), no señaladas en este mapa. En total 197 ferias, la mayor parte de las cuales dura un día, algunas dos o tres días, la gran feria de Caen 15 días. Es decir, en total, 235 días de feria al año. Enfrente, un total de 85 mercados por semana, es decir, 4.420 días de mercado al año. La población de la generalidad está comprendida pues entre 600 y 620.000 personas. Su superficie es de unos 11.524 km². Relaciones análogas permitirían comparaciones útiles en todo el territorio francés.



La granjera va al mercado a vender aves vivas. Ilustración de un manuscrito del British Museum de 1598 (Eg. 1222, f. 73). (Fototeca A. Colin.)

Desde luego, la especialización de los mercados se va a acentuar en el siglo XVIII, y no solamente en Inglaterra. Así, si tuviéramos la posibilidad de fijar estadísticamente las etapas de dicha especialización en el resto de Europa, obtendríamos una especie de mapa del crecimiento europeo que sustituiría útilmente a los datos puramente descriptivos de que disponemos.

Sin embargo —y es la conclusión más importante que se deduce de la obra de Everitt— con el crecimiento demográfico y el resurgir inglés de los siglos XVI y XVII, este equipamiento de los mercados regulares se revela inadecuado, a pesar de la especialización y de la concentración y a pesar de la cantidad considerable de ferias, que es otro medio tradicional de intercambio sobre el cual volveremos[104]. El aumento de los intercambios favorece el recurso a nuevos canales de circulación, más libres y más directos. El crecimiento de Londres contribuye a ello, lo hemos visto ya. De ahí la fortuna de lo que Alan Everitt llama, a falta de un término mejor, el *private market*, el cual no es en verdad más que una manera de esquivar el mercado público, el *open market*, estrechamente vigilado. Los agentes de este mercado privado son frecuentemente *grandes* mercaderes ambulantes, entiéndase buhoneros o prestamistas: éstos llegan hasta las cocinas de las granjas a comprar *por adelantado* el trigo, la cebada, los corderos, la lana, las aves, las pieles de conejo y de cordero. Se da de esta forma un desbordamiento del mercado hacia los pueblos. A menudo, estos advenedizos tienen sus sedes en los albergues, esos sustitutos de mercados que empiezan a desempeñar un papel muy importante. Van con gran ajetreo de un condado a otro, de una ciudad a otra, ajustan aquí con un tendero, allí con un prestamista o un mayorista. También ellos llegan a

desempeñar el papel de mayoristas, intermediarios en todos los géneros, dispuestos con la misma facilidad a suministrar cebada a los cerveceros de los Países Bajos que a comprar, en el Báltico, centeno que les solicitan en Bristol. A veces se asocian dos o tres con el fin de dividir los riesgos.

Los procesos que se entablan hablan bien a las claras de hasta qué punto son detestados y aborrecidos estos advenedizos a causa de sus astucias, por su intransigencia y su dureza. Estas nuevas formas de intercambio están regidas por un simple billete que compromete indefinidamente al vendedor (el cual frecuentemente no sabe leer), ocasionándole confusiones e incluso dramas. Pero, para el mercader que arrea sus cabalgaduras o supervisa el embarque de grano a lo largo de los ríos, el duro oficio de itinerante tiene sus atractivos: atravesar Inglaterra, de Escocia a Cornualles, volver a encontrarse con los amigos o compadres de albergue en albergue, tener el sentimiento de pertenecer a un mundo de negocios inteligente o intrépido —todo ello ganándose bien la vida. Es ésta una revolución que, desde la economía, se comunica al comportamiento social. No es por azar, piensa Everitt, que estas nuevas actividades se desarrollen al mismo tiempo que se afirma el grupo político de los *Independientes*. Al salir de la guerra civil, cuando los caminos y vías se abren al paso de nuevo hacia 1647, Hugh Peter, un habitante de Cornualles, predicador, exclama: «¡Oh, qué feliz cambio! Ver a las gentes circular de nuevo desde Edimburgo hasta Land's End en Cornualles sin ser detenidas a nuestra misma puerta; ver las grandes rutas animadas otra vez; oír al carretero que silba para animar a su reata, ver el correo semanal en su trayecto habitual, o ver las colinas que se alegran, los valles que ríen»[105]

:rdad inglesa, rdad europea

El *private market*, no es solamente una realidad de Inglaterra. También en el continente parece que el mercader vuelve a tomarle gusto a la itinerancia. El sabio y activo Bâlois, Andreas Ryff, que no dejó de ir y venir a todas partes durante la segunda mitad del siglo XVI —una media de treinta viajes por año— decía de sí mismo: «*Hab wenig Ruh gehabt, dass mich der Sattel nicht an das Hinterteil gebrannt hat*»; he tenido tan poco descanso que la montura no ha dejado de calentarme las posaderas[106]. No es fácil, es verdad, en la situación en que se encuentra nuestra información, distinguir siempre entre los foráneos que van de feria en feria y los mercaderes deseosos de comprar en las fuentes mismas de la producción. Pero es seguro que, casi por todas partes en Europa, el mercado público se revela insuficiente y demasiado vigilado y, hasta donde podemos llegar en esta observación, se utilizan, o se van a utilizar, rodeos y vías oblicuas.

Una nota del *Tratado* de Delamare señala, en abril de 1693, en París, los fraudes de mercaderes foráneos «que, en lugar de vender sus mercancías en las lonjas o en los mercados públicos, las han vendido en hosterías [...] y fuera»[107] Ofrece, además, un inventario minucioso de todos los medios que emplean los molineros, panaderos, carniceros, mercaderes y almacenistas que se sirven de prácticas abusivas o improvisadas para abastecerse a menor precio y en detrimento de los suministros normales en los mercados[108]. Ya hacia 1385, en Evreux, Normandía, los defensores del orden público denuncian a los productores y revendedores que se entienden «escuchándose con la oreja cerca, hablando bajo, por señas, por medio de palabras extrañas o encubiertas». Otra excepción a la regla; los revendedores van donde los campesinos y les compran sus artículos «antes que lleguen a Les Halles»[109] De la misma forma, en Carpentras, en el siglo XVI, los *répétières* (mercaderes de legumbres) van a los caminos a comprar a bajo precio las mercancías que llevan al mercado[110]. Es ésta una práctica corriente en todas



La vendedora de verduras y su asno. «Estupendas acelgas (especie de hortaliza de la cual sólo se consumen las hojas), bonitas espinacas.» Grabado en madera del siglo XVI. (Colección Viollet.)

las ciudades[111]. Ello no impide que en Londres, en pleno siglo XVIII, en abril de 1764, esta práctica se denuncie como fraudulenta. El gobierno, dice una correspondencia diplomática, «debería al menos tomar algún cuidado respecto a las murmuraciones que levanta entre el pueblo la excesiva carestía de las provisiones de boca; y más aún cuando estas murmuraciones están fundadas en un abuso que puede ser imputado justamente a los que gobiernan [...] porque la principal causa de esta carestía [...] es la avidez de los monopolizadores, de los cuales pululan muchos en esta capital. No ha mucho se han puesto a la tarea de anticiparse a los mercados, corriendo al encuentro del campesino y comprando distintos géneros que éste lleva, para revenderlos al precio que crean conveniente...»[112]. «Perniciosa ralea», dice incluso nuestro testigo. Pero es una ralea que se encuentra por doquier.

Y por todas partes también, múltiple, copioso, perseguido en vano, el verdadero contrabando se burla de los reglamentos, de las aduanas, de los arbitrios. Las telas estampadas de las Indias, la sal, el tabaco, los vinos, el alcohol; todo es bueno para él. En Dole, en el Franco Condado (1 de julio de 1728), «el comercio de las mercancías de contrabando se hacía públicamente ya que un mercader había tenido el atrevimiento de intentar acciones para hacerse pagar con el precio de toda clase de mercancías»[113]. «Aunque Vuestra Grandeza», escribe uno de los agentes a Desmaretz (el último de los controladores generales del largo reinado de Luis XIV), «pusiera una armada en todas las costas de Bretaña y de Normandía, no podría jamás evitar los fraudes»[114].

Mercados y mercados: el mercado del trabajo.

El mercado directo o indirecto, el intercambio multiforme, no cesan de trastornar las economías, incluso las más estables. Las agitan; otros dirían: las vivifican. En todo caso, un buen día, lógicamente todo pasará por el mercado, no solamente los productos de la tierra o de la industria, sino también los bienes raíces, el dinero, que se desplaza más rápidamente que ninguna otra mercancía, el trabajo, la aflicción de los hombres, por no decir el hombre mismo.

Claro está que en la ciudades, burgos o pueblos han existido siempre transacciones de casas, terrenos para construir, viviendas, tiendas, alojamientos de alquiler. Lo interesante no es establecer, documentos en mano, que se vendan casas en Génova en el siglo XIII[115], o que en la misma época, en Florencia, se alquilen los terrenos sobre los que luego se construirán las casas[116]. Lo importante es ver multiplicarse estos intercambios y estas transacciones, ver bosquejarse mercados de inmobiliarias que auspician un buen porvenir al empuje de la especulación. Para ello, es preciso que las transacciones hayan alcanzado cierto volumen. Es esto lo que establecen, desde el siglo XVI, las variaciones de alquileres en París (incluidos los de las tiendas): sus precios no dejan de aumentar en las sucesivas olas de la coyuntura y de la inflación[117]. Esto lo prueba también, por sí solo, un simple detalle: en Cesena, ciudad pequeña en medio de las riquezas agrícolas del Emilie, un contrato de arrendamiento de tienda (17 de octubre de 1622), conservado por azar en la biblioteca municipal, está estipulado en un impreso previo: fue suficiente cubrir los espacios en blanco, después firmar[118]. Las especulaciones tienen un acento más moderno todavía: los «promotores» y sus clientes no datan de nuestros días. En París, se pueden seguir en parte, en el siglo XVI, en el espacio durante mucho tiempo vacío del Pré-aux-Clercs[119], en las orillas del Sena, o en el espacio no menos vacío de las Tournelles, donde el consorcio que dirige el presidente Harlay, a partir en 1594, emprende la fructífera construcción de las magníficas casas de la actual plaza de los Vosges: serán alquiladas después a las grandes familias de la nobleza[120]. En el siglo XVII, marchan a buen ritmo las especulaciones en las zonas colindantes al arrabal de Saint-Germain, y sin duda en otros lugares[121]. Bajo Luis XV y Luis XVI, al llenarse de obras la capital, el negocio inmobiliario conoce días mejores todavía. En agosto de 1781, un veneciano informa a uno de sus corresponsales que el bello paseo del Palacio Real, en París, ha sido destruido, sus árboles cortados *«nonnostante le mormorazioni di tutta la città»;* el duque de Charttres tiene el proyecto, en efecto, «de levantar allí casas y ponerlas en alquiler...»[122].

En lo que se refiere a los bienes raíces, la evolución es la misma. El mercado acaba por tragarse la «tierra». En Bretaña, desde finales del siglo XVIII[123], y sin duda en otros lugares, y no cabe duda que aún más temprano, los señoríos se venden y se revenden. En Europa disponemos, a propósito de la venta de bienes raíces, de reveladoras series de precios[124] y de numerosas referencias sobre su alza regular. Así en España, en 1558, según un embajador veneciano[125], «*...i beni che si solevano lasciare a otto e dieci per cento si vendono a cuatro e cinque*»: los bienes (las tierras) que habitualmente se cedían al 8 o al 10%, es decir 12,5 ó 10 veces su renta, se venden al 4 y al 5%, es decir a 25 ó 20 veces su renta, han doblado su valor «con la abundancia de dinero». En el siglo XVIII, los arrendamientos de señoríos bretones se negocian a partir de Saint-Malo y de sus grandes mercaderes gracias a cadenas de intermediarios que suben hasta París y la *Ferme Generale*[126]. Las gacetas recogen también los anuncios de propiedades en venta[127]. La publicidad aquí no va a la zaga. En todo caso, con o sin publicidad, a través de Europa entera, la tierra no cesa, por medio de compras, ventas y reventas, de

cambiar de manos. Evidentemente, este movimiento está ligado por doquier a la transformación económica y social que desposee a los antiguos propietarios, señores o campesinos, en beneficio de los ciudadanos nuevos ricos. Ya en el siglo XIII, en la Île-de-Francia, se multiplican los «señores sin tierra» (la expresión es de Marc Bloch) o los «señoríos de tapadillo», como dice Guy Fourquin[128].

Sobre el mercado del dinero, a corto y a largo plazo, volveremos extensamente: está en el corazón del crecimiento europeo y es significativo que no se haya desarrollado por todas partes al mismo ritmo o con la misma eficacia. Lo que es universal, por el contrario, es la actuación de los prestamistas de fondos y de redes de usureros, lo mismo los judíos que los lombardos o que los cahorsinos, o que, en Baviera, los conventos que se especializan en préstamos a los campesinos[129]. Cada vez que tenemos datos a nuestra disposición, la usura está allí, gozando de buena salud. Esto es así en todas las civilizaciones del mundo.

En cambio, el mercado a plazo del dinero no puede existir más que en zonas de economía ya muy avanzada. Desde el siglo XIII, este mercado se presenta en Italia, en Alemania, en los Países Bajos. Todo concurre allí para crearlo: la acumulación de capitales, el comercio a larga distancia, los artificios de la letra de cambio, los «títulos» de una deuda pública que pronto se crean, las inversiones en las actividades artesanales e industriales o en las construcciones navales, o en los viajes de las naves que, en aumento desmesurado desde antes del siglo XV, dejan de ser propiedades individuales. Luego, el gran mercado del dinero se desplazará hacia Holanda. Más tarde hacia Londres.

Pero de todos estos mercados dispersos, el más importante, según la óptica de este libro, es el del trabajo. Dejo de lado, como Marx, el caso clásico de la esclavitud, llamado sin embargo a prolongarse y a resurgir[130]. El problema, para nosotros, está en ver cómo el hombre, o al menos su trabajo, se convierte en una mercancía. Un espíritu fuerte, como Thomas Hobbes (1588-1679), puede ya decir que «el poder [nosotros diríamos la fuerza de trabajo] de cada individuo es una mercancía», una cosa que se ofrece normalmente al intercambio en el seno de la concurrencia del mercado[131]; no obstante, no es ésta todavía una noción muy familiar en la época. Y me gusta esa reflexión incisiva de un oscuro cónsul de Francia en Génova, sin duda un espíritu retrasado con respecto a su época: «Es la primera vez, Monseñor, que oigo afirmar que un hombre puede ser tenido por moneda.» Ricardo escribirá muy llanamente: «El trabajo, así como todo aquello que se puede comprar o vender...»[132].

Sin embargo, no hay duda de esto: el mercado del trabajo —como realidad, si no como concepto— no es una creación de la era industrial. El mercado del trabajo es aquel en el que un hombre, no importa de dónde venga, se presenta despojado de sus tradicionales «medios de producción» suponiendo que los haya poseído alguna vez: una tierra, un oficio a desempeñar, un caballo, un carro... No tiene más que ofrecer que sus manos, sus brazos, su «fuerza de trabajo». Y naturalmente su habilidad. El hombre que se alquila o se vende de esa manera pasa por el agujero estrecho del mercado y se sale de la economía tradicional. El fenómeno se presenta con una claridad poco habitual en lo que concierne a los mineros de la Europa Central. Artesanos independientes por largo tiempo, que trabajan en pequeños grupos, se ven obligados, en los siglos XV y XVI, a pasar por el control de los mercaderes, los únicos capaces de aportar el dinero necesario para las inversiones considerables que exige el equipamiento de las minas profundas. Se convierten en asalariados. La palabra decisiva, ¿no la pronunciaron en 1549 los concejales de Joachimsthal, la pequeña ciudad minera de Bohemia: «El uno da el dinero, el otro hace el trabajo» (*Der eine gibt das Geld, der andere tut die Arbeit*)? ¿Qué mejor fórmula podría darse del enfrentamiento precoz entre el Capital y el Trabajo[133]? Es verdad que el salariado, una vez presente, puede hacerse desaparecer, lo

cual se produce en los viñedos de Hungría: en Tokai por el año 1570, en Nagybanyn en 1575, en Szentgyörgy Bazin en 1601, por todas partes se restablece la servidumbre campesina[134]. Pero esto es peculiar de la Europa del Este. En el Oeste, las transiciones hacia el salariado, fenómeno irreversible, han sido frecuentemente precoces y, sobre todo, más numerosas de lo que de ordinario se dice.

Desde el siglo XIII, la plaza de Grève, en París, y en sus cercanías la plaza «Jurée» hacia Saint-Paul-des-Champs y la plaza del presbiterio de Saint-Gervais, «cerca de la casa de la Conserve», son lugares habituales de contrata[135]. Con fecha de 1288 y 1290, han sido conservados curiosos contratos de trabajo para una ladrillería de los alrededores de Plaisance, en Lombardía[136]. Entre 1253 y 1379, apoyado por documentos, el campo portugués tiene ya sus jornaleros[137] En 1393, en Auxerre[138], en Borgoña, unos viñadores van a la huelga (recordemos que la ciudad está en aquel entonces inmersa en su mitad en la vida agrícola y que la viña es objeto de una especie de industria). El incidente nos hace ver que todos los días del verano, en una plaza de la ciudad, jornaleros y contratistas se encuentran al salir el sol, estando los contratistas representados frecuentemente por una especie de contramaestres, los *closiers*. Es uno de los primeros mercados del trabajo que nos es dado entrever, *con las pruebas en la mano*. En Hamburgo, en 1480, los *Tagelöhner*, trabajadores de jornada, se reunían en la *Trostbrücke* en busca de un maestro. Se da allí ya «un mercado transparente de trabajo»[139]. En tiempos de Tallemant des Réaux, «en Aviñón los criados de alquiler se encontraban en el puente»[140]. Existían otros mercados, aunque no fuera más que en las ferias, las «contratas» (a partir de San Juan, de San Miguel, de San Martín, de Todos los Santos, de Navidad, de Pascua...[141]), donde criados, siervos de granja, se presentan al examen de los ajustadores (grandes terratenientes o señores como el señor de Gouberville[142]), como el ganado cuyas cualidades es loable sopesar y verificar. «Cada caserío o pueblo grande bajo-normando, hacia 1560, posee de este modo su contrata, que participa del mercado de esclavos y del jolgorio de una feria»[143]. En Evreux, la feria de asnos de San Juan (24 de junio) es también el día de ajuste de los criados[144]. En las cosechas, en las vendimias, surge por todas partes una mano de obra suplementaria y la remuneración se ajusta, según la costumbre, en dinero o en especie. Estamos seguros de que se trata de un enorme movimiento: de cuando en cuando una estadística[145] lo afirma con fuerza. O bien se trata de una microobservación precisa, así alrededor de una pequeña ciudad de Anjou, Château-Gontier, en los siglos XVII y XVIII[146], que muestra el pulular de «jornaleros» para «abatir, aserrar, talar el bosque; podar la viña, vendimiar; escardar, cavar, cultivar [...], sembrar las legumbres; segar y acarrear el heno; segar el trigo, agavillar la paja, aventar el grano, limpiarlo...». Un informe relativo a París[147] menciona, sólo para los empleos del puerto del heno, «empleados del puerto, costaleros, calibradores, fletadores, agavilladores, gente de jornada...». Estas listas, y otras análogas, nos dejan entrever cómo, detrás de cada palabra, es necesario imaginar, en una sociedad urbana o campesina, un trabajo asalariado más o menos duradero. Es sin duda en los campos, donde vive la mayor parte de la población, donde hay que imaginar lo esencial, en cuanto al número, del mercado del trabajo. Otra gran contrata que ha creado el desarrollo del Estado moderno es la de los soldados mercenarios. Se sabe dónde comprarlos, ellos saben dónde deben verderse: es la regla misma del mercado. Del mismo modo, para los criados, los de oficio, los de librea, con su jerarquía precisa, existieron bastante pronto una especie de agencias de colocación, en París desde el siglo XIV, en Nuremberg seguramente desde 1421[148].

Con el paso del tiempo, los mercados del trabajo se formalizan, sus reglas se hacen más claras. *Le Livre commode des adresses de Paris pour 1692* de Abraham del Pradel (seudónimo de un cierto Nicolas de Blégny), da a los parisinos informaciones de este género[149]: ¿quiere usted sirvienta?; vaya a la calle de la Vannerie, al «despacho de las

recomendaciones»; usted encontrará un criado en el Mercado Nuevo, un cocinero «en la Grève». ¿Quiere usted un «mozo»? Si usted es comerciante, vaya a la calle Qincampoix; si es cirujano, a la calle de los Cordeleros; si boticario, a la calle de la Huchette; los albañiles y peones *«limousins»* ofrecen sus servicios en la Grève; sin embargo, los «cordeleros, cerrajeros, carpinteros, toneleros, arcabuceros, tostadores y otros, se contratan ellos mismos presentándose en las tiendas».

En su conjunto, es cierto que la historia del asalariado permanece mal conocida. No obstante, hay indicios que indican la amplitud creciente de la mano de obra asalariada. En Inglaterra, bajo los Tudor, «está probado que [...] más de la mitad, léase las dos terceras partes de los sirvientes domésticos, recibían al menos parte de sus ingresos bajo forma de salarios»[150]. A principios del siglo XVII, en las ciudades hanseáticas, notoriamente es Stralsund, la masa de asalariados no deja de aumentar y acaba por representar en total el 50% al menos de la población[151]. Para París, en vísperas de la Revolución, la cifra sobrepasaría el 50%[152].

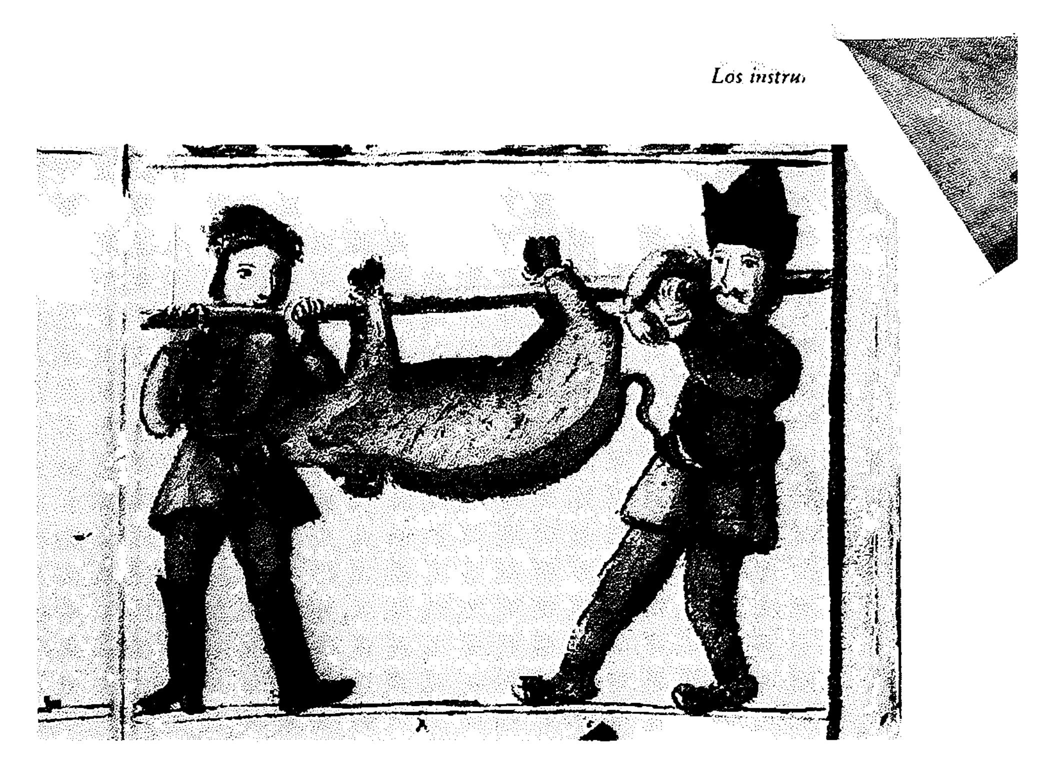
Es preciso, claro está, que la evolución llevada a cabo después de tanto tiempo alcance su término; incluso es muy necesario. Turgot se lamenta de ello en un incidente: «no hay una movilidad del trabajo —dice— como hay una circulación del dinero»[153]. Mientras tanto el movimiento está en marcha, y camina hacia todo lo que el porvenir puede comportar en este dominio de cambio, de adaptación, también de sufrimientos.

En efecto, ¿quién dudaría que el paso al trabajo asalariado, cualesquiera que sean sus motivos y beneficios económicos, va acompañado de una cierta degradación social? En el siglo XVIII tenemos pruebas de ello en las múltiples huelgas[154] y la evidente inquietud obrera. Jean-Jacques Rousseau habló de esos hombre que «si son humillados, tienen enseguida hecho el equipaje, recogen sus brazos y se van»[155]. ¿Ha nacido esta susceptibilidad, esta conciencia social, verdaderamente de las premisas de la gran industria? Ciertamente, no. En Italia, tradicionalmente, los pintores son artesanos que trabajan en sus talleres con empleados, que son frecuentemente sus propios hijos. Como los comerciantes, ellos tienen libros de cuentas: poseemos los de Lorenzo Lotto, de Bassano, de Farinati, de Guerchin[156]. Solamente el patrón del taller es un comerciante, en contacto con los clientes de los que acepta los encargos. Las ayudas, comprendidos los hijos, prontos ya a rebelarse, son en el mejor de los casos asalariados. Dicho esto, se comprenderán fácilmente las confidencias de un pintor, Bernardino India, a su corresponsal Scipione Cibo: artistas bien instalados, Alessandro Acciaioli y Baldovini, han querido tomarle a su servicio. El ha rehusado, por querer conservar su libertad y no querer abandonar sus propios negocios «por un vil salario»[157]. ¡Y esto en 1590!.

El mercado es un límite, y que se desplaza

El mercado, en verdad, es un límite, como una división entre aguas fluviales. No se vivirá de la misma forma según estemos a un lado o al otro de la barrera. Estar condenado a abastecerse únicamente en el mercado es el caso, entre otros mil, de esos obreros de la seda de Messina[158], inmigrados a la ciudad y prisioneros de su abastecimiento (mucho más todavía que los nobles o los burgueses que poseen a menudo una tierra en las afueras, una huerta, y por tanto recursos personales). Y si estos artesanos están cansados de comer el mal «trigo de la mar» medio podrido del que está hecho el pan que les venden caro, podrán al menos (y a ello se deciden hacia 1704) ir a Catane o a Milazzo para cambiar de empleo y de mercado donde alimentarse.

Para los no acostumbrados, los cuales suelen estar excluidos o alejados del mercado, éste se les ofrece como una especie de fiesta excepcional, como un viaje, casi como



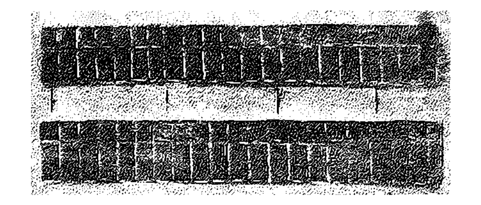
Hungría, siglo XVIII, se lleva un cerdo al Colegio de Debrecen. (Documento del autor.)

una aventura. Es la ocasión de «*presumir*», como dice el español, de dejarse ver, de pavonearse. El marinero, explica un manual comercial de mediados del siglo XV[159], es con frecuencia muy rudo; tiene «el espíritu tan burdo que cuando bebe en la taberna o compra el pan en el mercado se cree importante»; es el mismo caso de aquel soldado español[160] que, entre dos campañas, vaga por el mercado de Zaragoza (1645) y se queda extasiado ante los montones de atún fresco, de truchas asalmonadas, de centenares de pescados diversos extraídos del mar o del río próximo. ¿Pero qué comprará finalmente con las monedas que tiene en el bolsillo? Algunas *sardinas salpesadas*, amazacotadas en sal, que la patrona de la taberna de la esquina asará para él y que constituirán su festín, regadas con vino blanco.

Desde luego, queda la vida campesina como zona, por excelencia, fuera (o al menos medio fuera) del mercado; es la zona del autoconsumo, de la autosuficiencia, del replegamiento sobre sí. Los campesinos se contentan, a lo largo de la vida, con lo que han producido con sus propias manos o con lo que los vecinos les proveen a cambio de algunos géneros o servicios. Ciertamente, son numerosos los que vienen al mercado de la ciudad o del burgo. Pero se contentan con comprar la indispensable reja de hierro de su arado o con procurarse el dinero para sus censos o sus impuestos vendiendo huevos, un pan de manteca, algunas aves o legumbres; no están ligados al intercambio del mercado. No hacen más que rozarlo. Como esos campesinos normandos «que llevan 15 ó 20 sueldos de género al mercado y que no pueden entrar en una taberna que no les cuesta tanto...»[161]. Frecuentemente un pueblo no se comunica con la ciudad sino por medio de un comerciante de dicha ciudad, o por intermedio del arrendatario del señorío del lugar[162].

Frecuentemente se ha señalado esta vida aparte, cuya existencia nadie puede negar.





Pero no hay en ello grados y, menos aún, excepciones. Buen número de campesinos acomodados utilizan el mercado plenamente: los arrendatorios ingleses en situación de comercializar sus cosechas, que no tienen necesidad cada invierno de hilar y tejer su lana o su cáñamo, que son clientes regulares del mercado al tiempo que sus abastecedores; los campesinos de pueblos grandes apiñados o dispersos por las Provincias Unidas (a veces cuentan con 3.000 ó 4.000 habitantes), productores de leche, carne, tocino, quesos, plantas industriales, compradores de trigo y de leña; los ganaderos de Hungría que exportan sus rebaños hacia Alemania y hacia Italia y que, también ellos, compran el trigo que les falta; todos los campesinos hortelanos de los arrabales suburbanos a los cuales se refieren con gusto los economistas, atrapados en la vida de la gran ciudad, enriquecidos por ella: la fortuna de Montreuil, cerca de París, debido a sus huertos de melocotoneros, hace soñar a Louis Sébastien Mercier[163] (1783); ¡y quién no conoce el desarrollo de tantos centros abastecedores alrededor de Londres, o de Burdeos, o de Angulema![164]. Existen, sin duda, excepciones en la escala de un mundo campesino que representa el 80 o el 90% de la población de la tierra. Pero no olvidemos que incluso los campos pobres están contaminados por una economía insidiosa. Las piezas de numerario les llegan por diversos conductos que desbordan el mercado propiamente dicho. A esto se dedican los mercaderes itinerantes, los usureros del burgo o del pueblo (pensamos en los usureros judíos de los campos del norte de Italia)[165], los promotores de industrias rurales, los burgueses y los arrendatarios enriquecidos a la búsqueda de mano de obra para la puesta en valor de sus tierras, o los tenderos de aldea...

Lo dicho no impide que, teniendo todo en cuenta, el mercado en sentido estricto sigue siendo, para el historiador de la economía antigua, un test, un «indicador» cuyo valor no desestimará nunca. Bistra A. Cvetkova no tiene reparo en deducir de aquí una especie de escala graduada, en ponderar el peso económico de las ciudades búlgaras que rodean el Danubio basándose en la importancia de las tasas cobradas por las ventas en el mercado, hallando que las tasas son pagadas en aspros de plata y que ya existen mercados especializados[166]. Dos o tres notas a propósito de Jassy, en Moldavia, indican que la ciudad, en el siglo XVIII, posee «siete lugares donde se despachan las mercancías, algunos de los cuales tienen el nombre de los principales productos que allí se venden, así la *feria de las cubas*, la *feria de las harinas*...»[167]. Se revela aquí cierta división de la vida mercantil. Arthur Young va más lejos. Saliendo de Arras, en agosto de 1788, se encuentra «al menos un centenar de asnos, cargados [...] aparentemente con fardos ligeros, y un enjambre de hombres y mujeres», con los cuales nutrir abundantemente el mercado. Pero «una gran parte de la mano de obra rural está ociosa de esta manera en medio de la cosecha para abastecer a una ciudad que en Inglaterra sería abastecida por cuarenta veces menos gente. Cuando semejante enjambre de callejeros pulula por un mercado, estoy por asegurar», concluye, «que la propiedad de bienes raíces está dividida en exceso»[168]. ¿Serían entonces los mercados poco poblados, donde no había diversión ni callejeo, el auténtico signo de la economía moderna?

Mercado de Amberes. Maestro anónimo de finales del siglo XVI. Musée Royal des Beaux-Arts de Amberes. (Copyright A.C.L., Bruselas.)

Por debajo del mercado

A medida que la economía mercantil se expande y presiona la zona de las actividades próximas e inferiores, se da un agrandamiento de los mercados, el desplazamiento de una frontera, la modificación de las actividades elementales. Ciertamente el dinero, en el campo, constituye raramente un verdadero capital. Se emplea en la compra de tierras y, a través de estas compras, tiende a la promoción social; más todavía, se atesora: pensemos en las monedas de los collares femeninos en Europa Central, en los cálices y las patenas de los orfebres ciudadanos de Hungría[169], en las cruces de oro de los campesinos de Francia en vísperas de la Revolución Francesa[170]. El dinero, no obstante, desempeña su papel destructor de los valores y equilibrios antiguos. El campesino asalariado, cuyas cuentas se llevan en el libro del patrono, aunque los adelantos por parte de su patrón sean tales que no le quede a éste, por así decir, nunca dinero contante en las manos a fin de año[171], se habituó a contar en términos monetarios. A la larga, se da aquí un cambio de mentalidad. Un cambio de las relaciones laborales que facilita las adaptaciones a la sociedad moderna, pero que no juega nunca en favor de los más pobres.

Nadie ha demostrado mejor que un joven historiador de la economía del País Vasco, Emiliano Fernández de Pinedo[172], en qué medida la propiedad y la población rurales se encuentran afectadas por la progresión inexorable de la economía de mercado. En el siglo XVIII, el País Vasco tiende, mal que bien, a convertirse en un «mercado nacional», de donde se deduce una comercialización creciente de la propiedad rural; finalmente, pasan por el mercado la tierra de la Iglesia y la tierra similarmente intocable, en principio, de los mayorazgos. La propiedad de bienes raíces, de golpe, se concentra en pocas manos y se opera un empobrecimiento creciente de los campesinos ya miserables, obligados entonces a pasar, más numerosos que nunca, por la estrecha abertura del mercado de trabajo, ya sea en el campo, ya sea en la ciudad. Es el mercado el que, al crecer, ha provocado estos remolinos con resultados irreversibles. Esta evolución reproduce, *mutatis mutandis*, el proceso que mucho antes había desembocado en las grandes explotaciones de los «granjeros» ingleses.

De este modo, el mercado colabora en la *grande histoire*. Aun el más modesto es un escalón de la jerarquía económica, el más bajo sin duda. Así pues, cada vez que el mercado está ausente o es insignificante, que el dinero contante, demasiado raro, tiene un valor como explosivo, la observación se encuentra en el plano cero de la vida de los hombres, allí donde cada uno se ve obligado a producir casi todo. Buen número de sociedades campesinas de la Europa preindustrial vivían todavía en este nivel, al margen de la economía de mercado. Un viajero que se aventurase por ella podía, con algunas monedas de plata, adquirir todos los productos de la tierra a precios irrisorios. Y no es necesario, para toparse con tales sorpresas, ir como Maestre Manrique[173] hasta el país de Arakán, hacia 1630, para tener donde elegir treinta gallinas por cuatro reales, o cien huevos por dos reales. Es suficiente con apartarse de las grandes rutas, zambullirse en los senderos de montaña, encontrarse en Cerdeña, o pararse en una zona inhabitual de la costa de Istria. Ciertamente, la vida del mercado, tan fácil de captar, desvela demasiado frecuentemente al historiador una vida subyacente, mediocre pero autónoma, a menudo autárquica o que tiende a serlo. Se trata de otro mundo, otra economía, otra sociedad, otra cultura. De ahí el interés de tentativas como las de Michel Morineau[174] o de Marco Cattini[175]; uno y otro muestran lo que sucede por debajo del mercado, lo que se escapa y lo que valora, en suma, el lugar del autoconsumo rural. En ambos casos, el trayecto del historiador ha sido el mismo: un mercado de grano

es, por una parte, el espacio poblado que depende de este mercado; por otra parte, la demanda de una población cuyo consumo puede ser calculado a partir de reglas conocidas con antelación. Si, además, conozco la producción local, los precios, las cantidades que desembocan en el mercado, las que se consumen allí y las que se exportan o se importan, puedo imaginar lo que ocurrirá; o lo que debe ocurrir, *por debajo* del mercado. Michel Morineau, para su trabajo, partió de una ciudad media, Charleville; Marco Cattini de un burgo del Modenese, más próximo éste a la vida rural, en una región un poco apartada.

Yves-Marie Bercé[176] lleva a cabo una tarea semejante, pero a través de medios diferentes, en su reciente tesis sobre las revueltas de los *croquants* en Aquitania en el siglo XVII. A la luz de estas revueltas, reconstruye las mentalidades y las motivaciones de una población que escapa demasiado frecuentemente al conocimiento histórico. A mí me gusta especialmente lo que dice acerca de la gente violenta de las tabernas de pueblo, esos lugares de expansión.

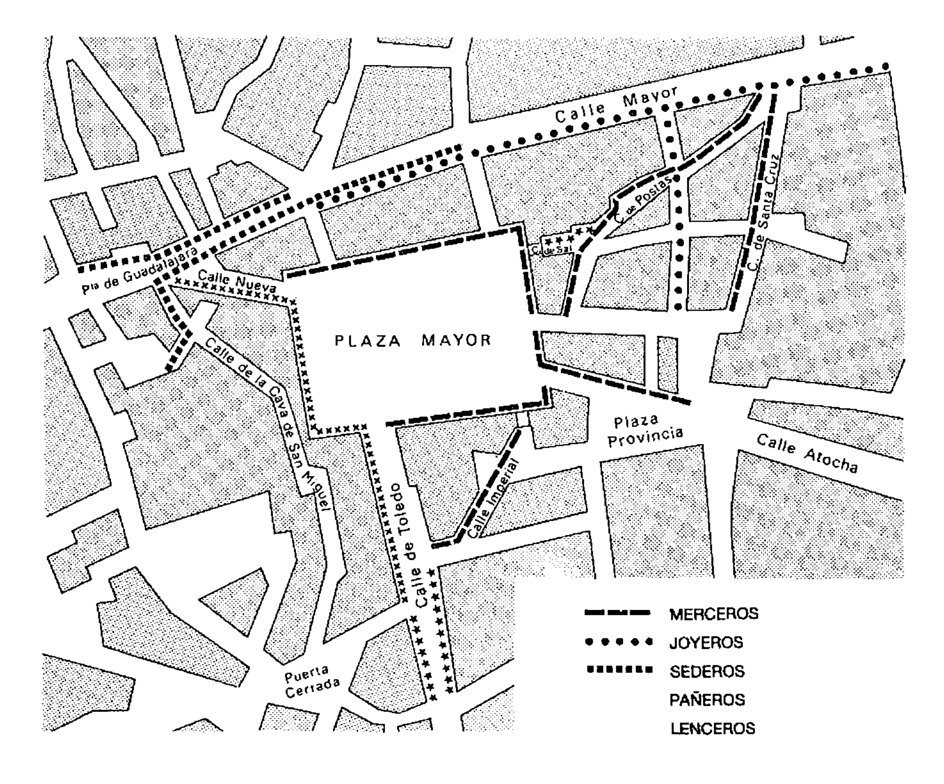
En pocas palabras, el camino está abierto. Aunque puedan variar los métodos, medios y puntos de vista (ya lo sabemos), queda claro que no habrá historia completa, sobre todo historia rural digna de este nombre, si no es posible investigar sistemáticamente la vida de los hombres por debajo del nivel del mercado.

Las tiendas

La primera competencia a los mercados (aunque el intercambio saca de ello provecho) ha sido la de las tiendas. Células restringidas, innumerables, son otro instrumento elemental del intercambio. Análogas y diferentes, porque el mercado es discontinuo mientras que la tienda funciona casi sin interrupción. En principio al menos, porque la regla, si es que existe regla alguna, admite muchas excepciones.

Así se traduce a menudo por mercado la palabra *soukh*, propia de las ciudades musulmanas. Ahora bien, el *soukh* no es con frecuencia más que una calle bordeada de tiendas, especializadas todas en un mismo comercio, como las hubo de igual modo en otros tiempos en todas las ciudades de Occidente. En París, las carnicerías vecinas a Saint-Étienne-du-Mont, desde el siglo XII, habían hecho poner a la calle de la Montagne-Saint-Geneviève el nombre de calle de los Carniceros[177] En 1656, siempre en París, «al lado de los mataderos de Saint-Innocent [*sic*]... todos los comerciantes de hierro, latón, cuero y hierro blanco tienen allí sus tiendas»[178]. En Lyon, en 1643, «se encuentran las aves en tiendas especiales, en la Poulaillerie, calle de Saint-Jean»[179] Están también las calles de las tiendas de lujo (véase el plano de Madrid, p. 39), así la Mercería de la plaza de San Marcos en el puente de Rialto, que es capaz, dice un viajero (1680), de dar una gran idea de Venecia[180], o esas tiendas en la zona norte del Viejo-Puerto en Marsella donde se despachan las mercancías del Levante y «tan concurridas que en un espacio de veinte pies cuadrados», hace notar el presidente de Brosses, «se alquilan quinientas concesiones»[181]. Estas calles constituyen una especie de mercados especializados.

Otra excepción a la regla: fuera de Europa se presentan dos fenómenos inéditos. Al decir de los viajeros el Se-tchouan, es decir la cuenca alta del Yang-tsé-Kiang que la colonización china recupera con fuerza en el siglo XVII, es una constelación de núcleos de habitación dispersos, aislados, a diferencia de China propiamente dicha, donde la regla es un poblamiento concentrado; por otra parte, en medio de esta dispersión, se levantan, en los espacios vacíos, grupos de pequeñas tiendas, *yao-tien*, que desempeñan entonces el papel de mercado *permanente*[182]. Siempre según los viajeros, éste es



5. MADRID Y SUS TIENDAS DE LUJO

Capital de España desde 1560, Madrid se ha transformado en una ciudad brillante en el siglo XVII. Las tiendas se multiplican. Alrededor de la Plaza Mayor, *las tiendas de lujo se agrupan según sus especialidades, unas al lado de otras. Según M. Copella, A. Matilla Tascón,* Los Cinco Gremios mayores de Madrid, *1957.*

el caso igualmente de la isla de Ceilán, en el siglo XVII: no hay mercados, sinó tiendas[183]. Por otro lado, si volvemos a Europa, ¿qué nombre dar a esas barracas, a esos puestos levantados en desorden en las mismas calles de París, prohibidos en vano por una ordenanza, en 1776? Se trata de tenderetes volantes como en el mercado, pero donde la venta se hace todos los días, como en las tiendas[184]. ¿Y estamos así al término de nuestras dudas? No, ya que en Inglaterra ciertas localidades mercantiles, como Westerham, tuvieron su hilera *(row)* de merceros y de comerciantes durante largo tiempo antes de tener su mercado[185]. Todavía no, puesto que hay muchas tiendas en la plaza misma del mercado; cuando éste se abre, aquéllas continúan vendiendo. De la misma forma, poseer en las lonjas de Lille, por ejemplo, una plaza para vender pescado salado por debajo de los comerciantes de pescado de mar, ¿no es acumular mercado y tienda[186]?

Estas incertidumbres no impiden, evidentemente, que la tienda se distinga del mercado y cada vez más con el paso de los años.

Cuando, en el siglo XI, las ciudades nacen o renacen a través de Occidente y los mercados se reaniman, el florecer urbano establece una distinción clara entre el campo y la ciudad. Estas concentran en ellas la industria naciente y, consecuentemente, el mungo activo de los artesanos. Las primeras tiendas que aparecen inmediatamente son, de

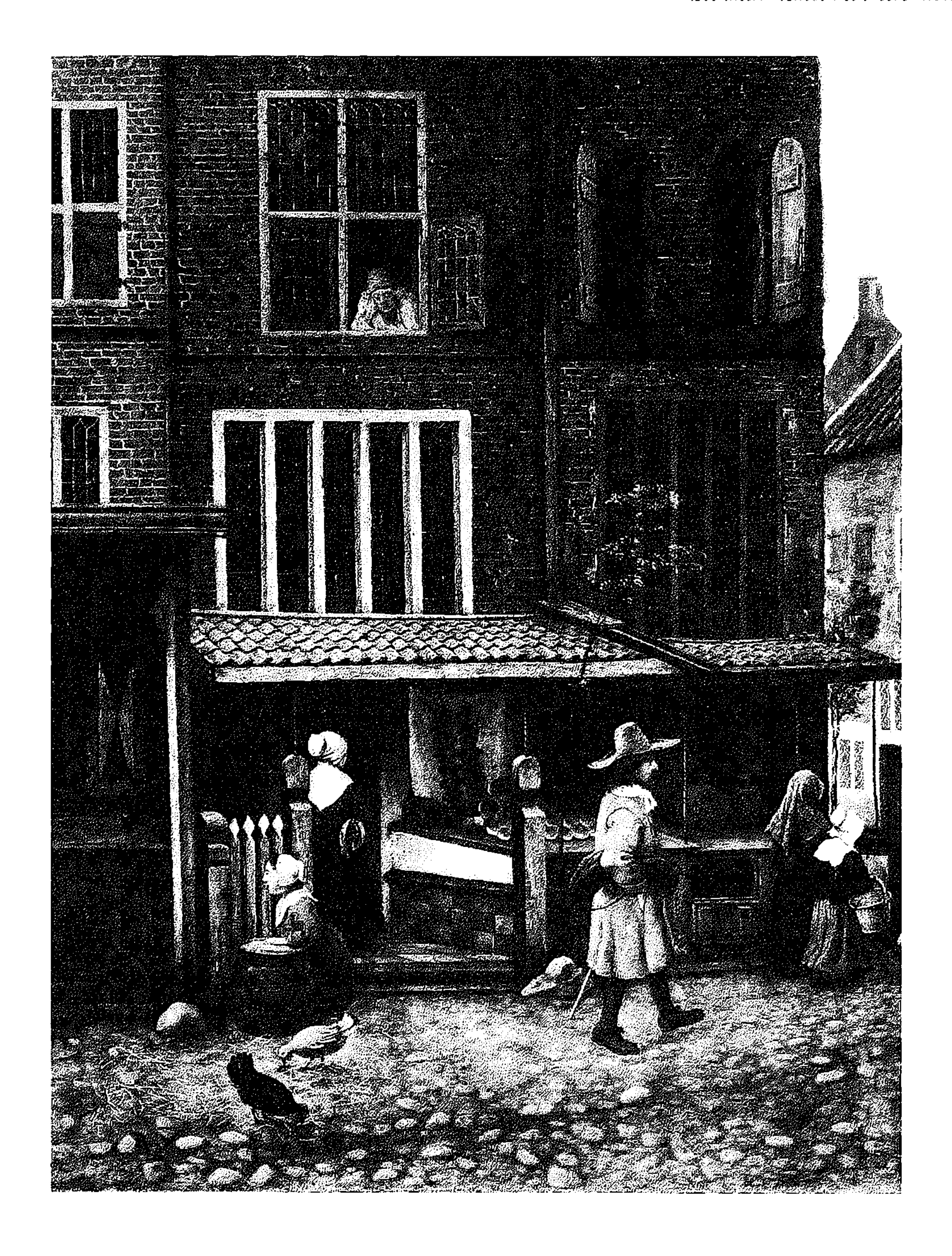
hecho, los talleres (si se les puede llamar así) de los panaderos, carniceros, cordeleros, zapateros, herreros, sastres y otros artesanos minoristas. Este artesano, al principio, se ve obligado a salir de su casa, a no permanecer en su tienda a la cual, sin embargo, le liga su trabajo «como el caracol a su concha»[187], a ir a vender sus productos al mercado o a la lonja. Las autoridades urbanas, celosas en la defensa del consumidor, se lo imponen por ser el mercado más fácil de vigilar que la tienda donde cada uno es casi un amo[188]. Pero, bastante pronto, el artesano venderá en su propia tienda, se decía «en su ventana», en el *intervalo* de los días de mercado. De este modo esta actividad alternada hace de la primera tienda un lugar de venta discontinuo, un poco como el mercado. En Evora, Portugal, hacia 1380, el carnicero descuartiza la carne en su tienda y la vende en uno de los tres mercados de la semana[189]. Para un habitante de Estrasburgo, constituye una sorpresa ver en Grenoble, en 1643, a los carniceros despiezar la carne y venderla en su casa, y no en las lonjas, y venderla «en una tienda como los otros comerciantes»[190]. En París, los panaderos son vendedores de pan ordinario y de lujo en sus tiendas y, en general, de pan en grandes cantidades en el mercado, cada miércoles y cada sábado[191].

En mayo de 1718, un edicto viene, una vez más (se aplica el Sistema de Law), a trastornar la moneda; entonces «los panaderos, por miedo o por malicia, no llevaron al mercado la cantidad de pan habitual; a mediodía no se encontraba pan en las plazas públicas; lo peor es que, ese mismo día, encarecieron el pan en dos o cuatro sueldos la libra; tan es así», añade el embajador toscano[192] que nos sirve de testimonio, «que en este estado de cosas, no hay aquí el buen orden que se encuentra en otros lugares».

Por consiguiente, los primeros en abrir tiendas fueron los artesanos. Los «verdaderos» tenderos llegarían enseguida: se trata de los intemediarios del intercambio; se deslizan entre productores y compradores, se aprestan a comprar y a vender sin fabricar nunca con sus manos (al menos por entero) las mercancías que ofrecen. En principio desempeñan el papel del comerciante capitalista que definió Marx, el cual parte del dinero *D,* adquiere la mercancía *M* y vuelve regularmente al dinero, según el esquema *DMD:* «No se separa de su dinero sino con el propósito de recuperarlo.» Mientras que el campesino, al contrario, viene muy frecuentemente a vender sus artículos en el mercado para comprar, acto seguido, aquello que necesita; parte de la mercancía y vuelve a ella, según el itinerario *MDM.* El artesano, también él, que debe preocuparse su sustento en el mercado, no permanece en la posición de poseedor de dinero. No obstante, las excepciones son posibles.

El porvenir está reservado al intermediario, personaje aparte, muy pronto abundante. Y es este porvenir el que nos ocupa, más que el desbrozamiento de los orígenes, aunque el proceso haya sido probablemente simple: los comerciantes itinerantes, que sobrevivieron al declive del Imperio Romano, se ven soprendidos a partir del siglo XI, y sin duda aún antes, por el surgir de las ciudades; algunos se hacen sedentarios y se incorporan a los oficios urbanos. El fenómeno no se sitúa en tal o cual fecha precisa para una región dada. No en el siglo XIII, por ejemplo, en lo que respecta a Alemania y Francia, sino a partir del siglo XIII[193]. Tal «pie polvoriento» abandona, todavía en la época de Luis XIII, su vida errante y se instala al lado de los artesanos, en una tienda semejante a la de ellos, aunque diferente, siendo esta diferencia más acusada con el tiempo. Una panadería del siglo XVIII es, más o menos, como una panadería del siglo XV o incluso de antes. Mientras que, entre los siglos XV y XVIII, las tiendas mercantiles y los métodos mercantiles se transformarán a ojos vista.

Sin embargo, el mercader tendero no se destaca de entrada de las corporaciones de oficios donde ha obtenido un lugar incorporándose al universo urbano. Por su origen y las confusiones que éste acarrea, permanece para él una especie de mácula. Todavía hacia 1702 una referencia francesa argumenta: «es verdad que los comerciantes están



Juntas, las tiendas del panadero y del pañero en Amsterdam. Cuadro de Jacobus Vrel, escuela holandesa, siglo XVII. (Amsterdam, Colección H. A. Wetzlar, cliché Giraudon.)

considerados como los primeros entre los artesanos, como algo superior, pero nada más»[194]. No obstante se trata de Francia donde, aun haciéndose «negociante», el mercader no resuelve *ipso facto* el problema de su rango social. Los diputados del comercio se quejan de ello todavía en 1788 y constatan que, incluso en esta fecha, se considera que los negociantes «ocupan una de las clases inferiores de la sociedad»[195]. No se hablaría en estos términos en Amsterdan, en Londres, ni siquiera en Italia[196].

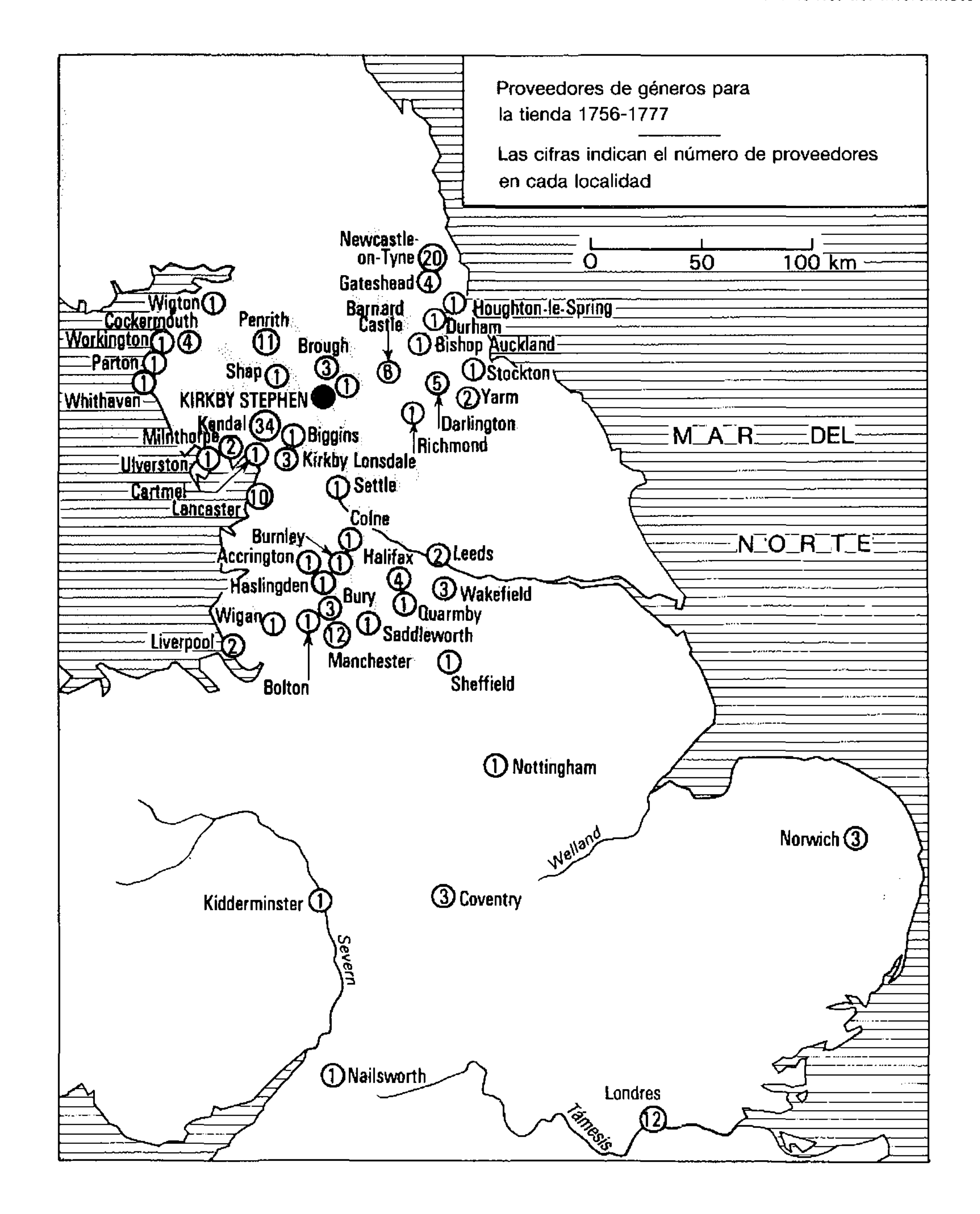
Al principio, y frecuentemente antes del siglo XIX, los tenderos habrán vendido indiferentemente las mercancías obtenidas de primera, segunda o tercera mano. Su primer nombre habitual, *mercero*, es revelador; viene del latín *merx*, *mercis*, la mercancía en general. El proverbio dice: «Mercero vendedor de todo, hacedor de nada».

Y, siempre que tenemos informaciones sobre las existencias de las tiendas de los merceros, encontramos allí las mercancías más heterogéneas, trátese de París en el siglo XV[197], de Poitiers[198], de Cracovia[199] o de Frankfurt del Main,[200] o incluso, en el siglo XVIII, de esa tienda de Abraham Dent, *Shopkeeper*, en Kirkby Stephen, pequeña ciudad del Westmorland, en el norte de Inglaterra[201].

En la tienda de este abacero tendero, cuyos negocios seguimos gracias a sus propios papeles de 1756 a 1776, todo se vende. En primer lugar, el té (negro o verde) de distintas calidades —a alto precio sin duda, ya que Kirkby Stephen, en el interior del territorio, no se beneficia del contrabando—; después viene el azúcar, la melaza, la harina, el vino y el *brandy*, la cerveza, la sidra, el cáñamo, el lúpulo, el jabón, el blanco de España, el negro humo, las cenizas, la cera, el sebo, las velas, el tabaco, los limones, las almendras y las uvas pasas, el vinagre, los guisantes, la pimienta, los condimentos comunes, la nuez moscada, el clavo... En casa de Abraham Dent se encuentran también telas de seda, de lana, de algodón y toda la pequeña mercería, agujas, alfileres, etc. Incluso libros, revistas, almanaques, papel... En suma, sería mejor decir lo que la tienda no vende: a saber, sal (lo cual no se explica bien), huevos, mantequilla, queso, sin duda porque abundan en el mercado.

Los clientes habituales son lógicamente los habitantes de la pequeña ciudad y de los pueblos vecinos. Los proveedores (ver mapa a la derecha)[202] se dispersan por un espacio por otra parte amplio, aunque ninguna vía de agua sirva de comunicación a Kirkby Stephen. Pero los transportes por tierra, sin duda costosos, son regulares y los transportistas aceptan, el mismo tiempo que las mercancías, las letras y documentos de cambio que Abraham Dent utiliza para sus pagos. El crédito, en efecto, se utiliza ampliamente, ya sea en provecho de los clientes de la tienda o del tendero mismo con relación a sus propios proveedores.

Abraham Dent no se contenta con las actividades de tendero. En efecto, compra medias de punto y las hace confeccionar en Kirkby Stephen y en los alrededores. He aquí el empresario industrial y comerciante de sus propios productos, destinados de ordinario al ejército inglés por intermedio de mayoristas de Londres. Y como éstos le pagan permitiéndole girar letras a cargo de ellos mismos, Abraham Dent se hizo, al parecer, *dealer* en letras de cambio; las letras que él maneja sobrepasan con creces, en efecto, el volumen de sus propios negocios. Así pues, manejar letras es prestar dinero. Al leer el libro de T. S. Willan, se tiene la impresión de que Abraham Dent es un comerciante fuera de serie, casi un hombre de negocios. Posiblemente es verdad. Pero en 1958, en una pequeña ciudad de Galicia, en España, conocí a un sencillo tendero que se le parecía extraordinariamente: se encontraba de todo en su casa, se le podía encargar de todo e incluso cobrar cheques de banco ¿No respondería la tienda en general, simplemente, a un conjunto de necesidades locales? El tendero tiene que desenvolverse para acertar en ello. Aquel comerciante muniqués de mediados del siglo XV, cuyos libros de cuentas tenemos[203], parece, también él, fuera de serie. Frecuenta mercados y ferias, compra en Nuremberg, en Nordlingen, va hasta Venecia. No obstante,



6. PROVEEDORES DEL MERCERO ABRAHAM DENT EN KIRKBY STEPHEN

Según T. S. Willan, Abraham Dent of Kirkby Stephen, *1970.*



Una «tendera de ultramarinos» escocesa detrás de su mostrador hacia 1790: vende entre otras cosas panes de azúcar, té verde, llamado hyson, *tejidos, limones, candelas (?). Los pendientes de oro y el collar de azabache que lleva atestiguan su buena posición. (People's Palace, Glasgow, cliché del Museo.)*

no es más que un comerciante sencillo a juzgar por su pobre alojamiento, una sola habitación amueblada indigentemente.

La especialización y la jerarquización siguen su curso

Paralelamente a estas permanencias, la evolución económica crea otras formas de tiendas *especializadas*. Se distinguen poco a poco los tenderos que venden al peso: los comerciantes de ultramarinos; los que venden a medida: los comerciantes de telas o sastres; los que venden por piezas; los quincalleros; los que venden objetos usados, vestidos o muebles: los baratilleros. Estos ocupan un lugar importantísimo: son más de 1.000 en Lille, en 1716[204].

Como tiendas aparte, promovidas por el desarrollo de los «servicios», aparecen las del boticario, del prestamista, del cambista, del banquero, del hostelero, éste bastante frecuentemente intermediario de transportistas, de los taberneros en fin, esos «comerciantes de vino que tienen mesas y manteles y dan de comer en sus casas»[205], y se multiplican por todas partes, en el siglo XVIII, para escándalo de las gentes honestas. Es verdad que algunos son siniestros, como esa taberna «de la calle de los Osos», en París, que «parece más una guarida de bandidos o de rufianes que un alojamiento de gentes honestas»[206], a pesar del buen olor de la cocina de los asadores vecinos. A esta lista añadamos los escribanos e incluso los notarios, al menos los que se ven en Lyon, en la calle, «sentados en sus puestos como cordeleros y esperando ejercer»: en estos términos se expresa un viajero que atraviesa la ciudad, en 1643[207]. Pero también, a la inversa, escribanos públicos demasiado miserables para abrir oficina, como los que ejercen a pleno sol en los Santos-Inocentes, en París, a lo largo de los soportales, y que llenan de igual modo sus bolsillos con un poco de calderilla, tan grande es el número de criados, siervos y pobres diablos que no saben escribir[208]. Existen también locales de mujeres públicas, las *casas de carne* de España. En Sevilla, «en la calle de la Serpiente», dice el *Burlador* de Tirso de Molina[209], [...] se puede ver a Adán andar de picos pardos como un verdadero portugués [...] incluso por un ducado, son éstos caprichos que pronto os sangran el bolsillo...»

Finalmente hay tiendas y tiendas. Hay así mismo comerciantes y comerciantes. El dinero impone rápidamente sus distancias; casi de entrada, abre el abanico del viejo oficio de «mercero»: en la cúspide unos cuantos mercaderes ricos especializados en el comercio: a larga distancia en la base, los pobres revendedores de agujas o de lana, de los que el proverbio dice justamente y sin piedad: «pequeño mercero, pequeño cesto», y a los que ni siquiera una criada, sobre todo si posee algunos ahorros, elegiría para el matrimonio. Regla general: por todas partes, un grupo de mercaderes intenta alzarse por encima de los demás. En Florencia, los *Arti Maggiori* se distinguen de los *Arti Minori*. En París, de la ordenanza de 1625 al edicto de 10 de agosto de 1776, el honor mercantil forma *Seis Cuerpos*; por este orden, los traperos, los comerciantes de ultramarinos, los cambistas, los orfebres, los merceros, los peleteros. Otra cima, en Madrid, la representan los *Cinco Gremios Mayores* cuyo papel financiero será considerable en el siglo XVIII. En Londres, las *Doce Corporaciones*. En Italia, en las ciudades libres de Alemania, la distinción fue más clara todavía: los grandes comerciantes llegan a ser, de hecho, una nobleza, el patriciado; ellos detentan el gobierno de las grandes ciudades mercantiles.

Las tiendas conquistan el mundo

Pero lo esencial, desde nuestro punto de vista, es que las tiendas de todas las categorías conquistan, devoran las ciudades, todas las ciudades y seguidamente los mismo pueblos donde se instalan, desde el siglo XVII y sobre todo en el siglo XVIII, merceros inexpertos, hosteleros de ínfima categoría y taberneros. A estos últimos, usureros de poca monta pero también «organizadores de orgías colectivas», podemos encontrarlos todavía en los campos franceses de los siglos XIX y XX. A la taberna del pueblo se iba a «jugar, hablar, beber, y distraerse..., tratar de acreedor a deudor, comerciante a cliente, negociar mercados, cerrar tratos de arrendaniento...». ¡Es un poco el albergue de los pobres! Junto con la iglesia, la taberna es el otro polo del pueblo[210].

Miles de testimonios evidencian este resurgir de las tiendas. En el siglo XVII hay un diluvio, una inundación de tiendas. En 1606, Lope de Vega puede decir de Madrid, que ha llegado a ser capital, «*todo se ha vuelto tiendas*». Todo se ha transformado en tiendas[211] La *tienda* se convierte por otra parte en uno de los escenarios favoritos de la acción de las novelas picarescas. En Baviera, los comerciantes llegan a ser «tan numerosos como los panaderos»[212]. En Londres, en 1673, el embajador de Francia, expulsado de su casa, que se quiere derribar «para hacer nuevos inmuebles», busca en vano alojamiento, «lo que difícilmente creerá usted», escribe, «de una gran ciudad como ésta...[pero] como la mayor parte de las grandes casas han sido derribadas *desde que yo estoy aquí* y convertidas en tiendas y pequeños alojamientos para comerciantes, se encuentra muy poco para alquilar», y a precios exorbitantes[213]. Según Daniel Defoe, esta proliferación de tiendas se ha hecho «*monstruously*»[214]: en 1663, los *merceros* no eran todavía más de 50 ó 60 en total en la enorme ciudad; a finales de siglo, son 300 ó 400; las tiendas de lujo se transforman entonces costosamente y, a cual mejor, se cubren de espejos, se llenan de columnas doradas, de candelabros y apliques de bronce que el bueno de Defoe juzga extravagantes. Pero un viajero francés (1728) se extasía ante los primeros escaparates: «lo que no tenemos [en Francia] comúnmente es el vidrio, que generalmente es muy bueno y muy claro. Las tiendas están rodeadas de ellos y generalmente se colocan las mercancías detrás, lo cual las resguarda del polvo exponiéndolas a la vista de los transeuntes y les da un bello aspecto desde todos los lados»[215]. Al mismo tiempo, las tiendas se desplazan hacia el oeste para seguir la expansión de la ciudad y las migraciones de la gente rica. Durante largo tiempo, *Pater Noster Row* había sido su calle; después, un buen día, *Pater Noster* se vacía en provecho de *Covent Garden*, que mantendrá la primacía apenas diez años. A continuación la moda irá a *Ludgate Hill*; más tarde todavía, las tiendas se diseminarán hacia *Round Court, Fenchurch Street o Houndsditch*. Pero todas las ciudades obedecen a la misma señal. Sus tiendas se multiplican, se apoderan de las calles para su exhibición, emigran de un barrio a otro[216]. Ved cómo se difunden los cafés en París[217], cómo las riberas del Sena, con el *Petit Dunkerque* que fascina a Voltaire[218], suplanta a la galería del Palacio cuyo ruido del mercado había constituido el gran espectáculo de la ciudad en la época de Corneille[219]. Incluso las *pequeñas* aglomeraciones urbanas sufren mutilaciones parecidas. Así en Malta, desde principios del siglo XVIII, la angosta ciudad nueva de la Valette, donde «las tiendas de ultramarinos y de pequeños detallistas», dice un informe circunstancial[220], «se han multiplicado hasta tal punto que nadie puede asegurarse completamente los medios de vida. Se ven así obligadas a robar o quiebran rápidamente. Jamás hay tiendas bien provistas de clientes. Y es lamentable ver tantos jóvenes engullir allí dentro la dote apenas tocada de su mujer, o la herencia de sus padres, y todo ello para una ocupación de sedentario y de verdadero holgazán», «*una occupatione sedentaria et cosi poltrona*». El mismo virtuoso informador se indigna de que, en las casas maltesas, se multipliquen entonces los objetos de oro y de plata, un capital «inútil y muerto», de que hombres, mujeres y niños de mediocre alcurnia se adornen con tejidos finos, con mantos de encaje y que, escándalo peor aún, las *putane* se paseen en carroza, cubiertas de seda. ¡Al menos, añade sin el menor rastro de humor, ya que existe una prohibición a este respecto, que se les imponga una tasa, «*un tanto al mese per dritto d'abiti*»! Siendo todo relativo, ¿no apunta ya esto hacia una especie de sociedad de consumo?

Pero hay grados: cuando en 1815 J.-B. Say vuelve a ver Londres después de una veintena de años (su primera estancia fue en 1796), se queda atónito: tiendas singulares ofrecen sus mercancías en rebajas, hay charlatanes por todas partes y carteles, «inmóviles» unos, «ambulantes» otros, «que los peatones pueden leer sin perder un minuto». Los hombres-sandwich acaban de inventarse en Londres[221].



Una tienda de lujo en Madrid en la segunda mitad del siglo XVIII: la tienda de antigüedades. Un decorado parecido al que describió Defoe para las nuevas tiendas londinenses a principios de siglo. Cuadro de Luis Paret y Alcázar, Madrid, Museo Lázaro. (Foto Scala.)

Las razones de un progreso

Concluiríamos en nuestro lenguaje de hoy día que hubo por todas partes un crecimiento insólito de la distribución, una aceleración de los intercambios (de lo cual los mercados y las ferias constituyen otros tantos testimonios), un triunfo (con el comercio fijo de las tiendas y la extensión de los servicios) de un *sector terciario* que no deja de tener relación con el desarrollo general de la economía.

Este desarrollo podría abastecerse de numerosas cifras, si se calculase la relación entre el volumen de la población y el número de las tiendas[222]; o el porcentaje respectivo de las tiendas de artesanos y de comercios; o el tamaño medio, la ganancia media de la tienda. Werner Sombart[223] ha puesto de relieve el testimonio de Justus Möser, his-

Guenée
28 juin 1770

Etat des [illegible] dues au Sr Guenée
Mtre Boullanger à Paris toutes causes pour
fournitures de pain par luy faittes a credit aux Sieurs
et Dames cy après nommés

Sçavoir

Par le Sr Dupin Md de Vin a paris	150. tt	. "
La De Renaud	20	
Mr De Bonneuil Conseiller au parlement	250	"
Made outrequin mere	80.	
Mr Brisbare officier a la halle	10.	
Mr Joudelar commis	16.	
Mde hovion		
Mr De Gange Tresorier extraordinaire des guerres	200.	
Mde Audin	100.	
Mde Dechabinat	400.	
Mr le Marquis Desesmaure	110.	"
Mr faure conseiller au parlement	40	"
Mr Gorrier Antiquaire	169	
Mr Dutillet conseiller au parlement	115.	"
Mr Samson	15.	
Mr Montoison	110	"
Mr outrequin fils	80	
Mr Rivoire fourrier	30.	" "
Mr Boines	66.	" "
Mde De Bourges	80.	
Mr Daubigny	40	"
Mr foureau	25.	
Mr Cauzme Md detoffes	60	
Mr cheviny	12.	" "
Mde Jullienne	10.	
Mr Savant	180	
Mr Guillaume Notaire	30	
Mde La Baillifs	160.	"
Mr De Beaurepaire	160	"
Mde Le Comte	24.	" "
	2752.	"

toriador de calidad, observador un poco disgustado que, a propósito de su ciudad de Osnabrück, constata, en 1774, que «los merceros francamente se han triplicado después de un siglo, mientras que los artesanos se han reducido a la mitad». Un historiador, Hans Mauersberg[224], acaba de ofrecernos constataciones análogas, provistas de cifras, referentes a una serie de grandes ciudades alemanas. Al azar de algunos sondeos (procedentes de inventarios *post mortem*), hecho uno de ellos en el Madrid de Felipe IV[225], otros dos en las tiendas de revendedores catalanes y genoveses en Sicilia en el siglo XVII[226], se aprecian tiendas mediocres, mezquinas, amenazadas, que dejan más que nada deudas a la hora de su liquidación. En ese pequeño mundo, las quiebras son moneda corriente. Se tiene incluso la impresión —no es más que una impresión— de que todo estaría a punto en el siglo XVIII para un «poujadismo» activo, si los pequeños comerciantes hubieran podido, entonces, hablar fracamente. En Londres, cuando el ministerio de Fox intenta gravarlos, en 1788, echa rápidamente marcha atrás ante «el descontento general [que la decisión ha provocado] entre el pueblo»[227]. Aunque las tiendas no son el pueblo —verdad evidente—, en ocasiones lo agitan. En el París de 1793 y 1794, los *sans-culottes* se reclutan, en una buena parte, entre ese semiproletariado de pequeños tenderos[228]. Lo cual podría inclinarnos a creer una referencia, a primera vista un poco parcial, que pretende, hacia 1790, que en París 20.000 comerciantes minoristas se encuentran al borde de la quiebra[229].

Dicho esto, en el estado actual de nuestros conocimientos, podemos afirmar:

—que el aumento de la población y el desarrollo de la vida económica a largo plazo, el deseo del «comerciante minorista» de permanecer como tal, han determinado el ensanchamiento de los intermediarios de la distribución. El hecho de que estos agentes sean, según parece, demasiado numerosos prueba, a lo sumo, que esta progresión precede al crecimiento de la economía, lo hace demasiado confiadamente;

—que la fijeza de los puntos de venta, la apertura prolongada de las tiendas, la publicidad, el regateo, la palabrería han debido jugar en beneficio de la tienda. Se entra en ellas tanto para comprar como para discutir. Es un teatro en pequeño. Véanse los diálogos divertidos y verosímiles que imagina, en 1631, el autor de *Bourgeois Poli*[230] de Chartres. Sin embargo, ¿no es Adam Smith, en uno de sus raros momentos de humor, quien comparaba al hombre, que habla, con los animales que no poseen el mismo privilegio?: «La propensión a intercambiar objetos es, probablemente, consecuencia de la de intercambiar palabras...»[231]. Para los pueblos, gustosamente charlatanes, el intercambio de palabras es indispensable, aunque no se siga siempre el intercambio de objetos;

Un panadero de París ha quebrado 28 de junio de 1770

El Señor Guesnée, maestro panadero de París, se declara en quiebra ante la jurisdicción consular de París, distinguiendo según la regla las deudas activas y las deudas pasivas del quebrado, nosotros diríamos su activo y su pasivo. La página reproducida, la primera de un informe de cuatro hojas, muestra clara una serie de ventas a crédito. Entre los principales deudores se encuentran consejeros del Parlamento. Las deudas pasivas están constituidas por compras de harina, igualmente a crédito. Nuestro panadero poseía una tienda, «instrumentos», un carro y un caballo para el reparto; el total se estimó en 6.600 libras, su mobiliario en 7.400 libras. Tranquilícese el lector, el maestro panadero ha llegado a un acuerdo con sus acreedores. Esperamos que sus clientes hayan satisfecho sus deudas en el tiempo necesario. (Archives de la Seine, D⁴ B⁶, 11, dossier 526.)



Tienda de boticario: fresco del castillo de Issogne, en el Val d'Aoste, finales del siglo XVI. (Foto Scala.)

—que la razón máxima del esplendor de las tiendas ha sido el *crédito*. Por encima de las tiendas, el mayorista concede crédito: el minorista tendrá que pagar lo que hoy denominaríamos contratos. Los Guicciardini Corsi[232], grandes comerciantes florentinos, a la sazón importadores de trigo siciliano (prestaron dinero a Galileo y es un título de gloria hoy día para esta gran familia), venden a diez y ocho meses de vencimiento la pimienta de sus almacenes a los comerciantes revendedores, como dan fe de ello sus libros de cuentas. Y ciertamente, no son innovadores en este terreno. Pero el tendero concede crédito a sus clientes, a los ricos más todavía que a los pobres. El sastre concede créditos, el panadero concede crédito (con ayuda de dos láminas de madera[233] que se amuescan a la vez cada día juntas, quedando una para el panadero, la otra para el cliente); el tabernero concede crédito[234], el consumidor escribe con una raya de tiza su deuda corriente en la pared; el carnicero concede crédito. Yo conocí una familia, dice Defoe, cuya renta era de varios miles de libras al año y que pagaba al carnicero, panadero, tendero y quesero 100 libras a la vez, dejando constantemente 100 libras de deudas[235]. Comprobamos que el señor Fournerat que señala el *Livre commode des adresses* (1692)[236], ropavejero bajo los arcos de Les Halles y que, en lo que está de su mano, mantiene «un hombre de costumbres honestas por cuatro pistolas al año», comprobamos que este proveedor de un sigular «prêt-à-porter» no debe hacerse pagar siempre por adelantado. Y tampoco esos tres comerciantes ropavejeros asociados que, en la Calle Nueva de la parroquia de Sainte-Marie de París, ofrecen sus servicios para todos los artículos de luto, capas, crespones y collarines, incluso para los trajes negros que se llevan en las ceremonias[237].

El comerciante, en una situación de capitalista de poca monta, vive entre los que deben dinero y aquellos a los que él debe. Es un equilibrio precario, al borde siempre de la ruina. En cuanto un «proveedor» (entiéndase un intermediario en relación con un mayorista o el mismo mayorista) le pone el cuchillo en la garganta, es la catástrofe. O en cuanto un rico cliente desaparezca, y he aquí a una pescadera en situación desesperada (1623): «Comenzaba a ganarme la vida y de un golpe me he quedado sin blanca»[238] —entiéndase que la blanca es una pequeña pieza de diez denarios, reducida al último ochavo. Todo tendero corre el riesgo de esta mal ventura: ser pagado tarde o no ser pagado en absoluto. Un armero, François Pommerol, poeta a ratos libres, se queja, en 1632[239], de su condición en la que «hay que sufrir para ser pagado/tener paciencia cuando hay retraso» (es decir, cuando se es víctima de una demora).

Es la queja más común cuando el azar pone ante nuestra vista cartas de pequeños comerciantes, intermediarios, proveedores. «Una vez más le escribo estas líneas para saber cuándo se dignará a pagarme», 28 de mayo de 1669. «Señor mío, estoy harto extrañado de que mis cartas tan frecuentemente reiteradas hagan tan poco efecto, a las cuales debería dar respuesta un hombre honesto...», 30 de junio de 1669. «No osaríamos nunca creer que, después de habernos asegurado que vendríais a nuestra casa para saldar vuestra cuenta, que os hubierais marchado sin decir nada», 1 de diciembre de 1669. «Yo ya no sé cómo escribiros, veo que no hacéis caso de las cartas que os he escrito...». 28 de julio de 1669. «Hace seis meses que os ruego me enviéis provisiones...», 18 de agosto de 1669. «Me doy cuenta de que vuestras cartas no hacen más que entretenerme», 11 de abril de 1676. Todas estas cartas fueron escritas por diversos comerciantes de Lyon[240]. No he vuelto a encontrar la de ese acreedor exasperado que previene al delincuente que irá a Grenoble y hará justicia por su propia mano de forma severa. Un mercader de Reims, contemporáneo de Luis XIV, prestamista reticente, cita el proverbio: «Al prestar, primo alemán; al restituir, hijo de puta»[241].

Estos reglamentos inseguros crean dependencias y dificultades en cadena. En octubre de 1728, en la feria de Sainte-Hostie, en Dijon, las telas se vendieron bastante bien, no así los tejidos de lana o de seda. «... Se atribuye la causa a que los comerciantes al por menor se quejan de la poca venta que hacen, y de no ser pagados por aquellos a los que venden, y no tienen ganas de hacer nuevas compras. De otro lado, los comerciantes al por mayor que vienen a las ferias rehúsan conceder crédito tras crédito a la mayor parte de los detallistas que no les pagan»[242].

Pero frente a esta imagen, pongamos aquellas de Defoe que explica ampliamente que la cadena de crédito es la base del comercio, que las deudas se compensan entre ellas y que se da, por este hecho, una multiplicación de las actividades y rentas mercantiles. El inconveniente de los documentos de archivo ¿no estriba en recoger para el historiador las quiebras, los procesos, las catástrofes en lugar del desarrollo regular de los negocios? Los negocios con éxito, como las gentes felices, no tienen historia.

La exuberante actividad de los buhoneros

Los buhoneros son comerciantes, de ordinario miserables, que «llevan al cuello», o simplemente a la espalda, unas muy escuálidas mercancías. Pero no dejan de constituir, para los intercambios, una masa de mano de obra apreciable. Llenan en las mismas ciudades, más aún que en los burgos y los pueblos, los espacios vacíos de las redes ordinarias de distribución. Como estos huecos son numerosos, ellos pululan; es un signo de los tiempos. Un retahila de nombres les denomina en todas partes: en Francia

colporteur, contreporteur, porte-balle, mercelot, camelotier, brocanteur; en Inglaterra, *hawker, hucktser, petty chapman, pedlar, packman*; en Alemania, cada región los bautiza a su modo: *Höcke, Hueker, Grempler, Hausierer, Ausrufer* —se dice también el *Pfuscher* (habilidoso), el *Bönhasen*; en Italia es el *merciajuolo*, en España el *buhonero*. Tienen sus nombres particulares hasta en la Europa del Este: *seyyar satîcî* en turco (que quiere decir a la vez buhonero y pequeño tendero), *sergidžyja* (del turco *sergi*) en lengua búlgara; *torbar* (del turco *torba*=saco) o *torbar i srebar*, o aún *Kramar* o *Krämer* (palabra de origen evidentemente alemán que designa igualmente bien el buhonero que el conductor de caravanas o el pequeño burgués) en serbo-croata[243], etc.

Esta plétora de denominaciones indica que, lejos de ser un tipo social bien definido, la buhonería es una colección de oficios que se resisten a clasificaciones razonables: un saboyano afilador, en Estrasburgo, en 1703[244], es un obrero que «esparce» sus servicios y vagabundea como tantos deshonilladores o silleros; un maragato[245], campesino de la montaña cántabra, es un arriero que trasporta trigo, madera, sogas de toneles, barriles de pescado salado, tejidos de lana en bruto, además de ir desde las planicies cerealistas y vinícolas de Castilla la Vieja hasta el Océano, o *viceversa*; es por añadidura, según la expresión colorista, un vendedor en ambulancia[246] porque es él quien ha comprado, para revenderla, toda o una parte de las mercancías que transporta. Son innegablemente buhoneros esos campesino tejedores del pueblo manufacturero de Andrychow, cerca de Cracovia, o al menos se hallan entre los que van a vender la producción de telas del pueblo a Varsovia, Gdansk, a Lwow, a Tarnopol, en las ferias de Lublin y de Dubno, que van incluso hasta Estambul, Esmirna, Venecia y Marsella. Estos campesinos prontos a desarraigarse llegan en ocasiones a ser «pioneros de la navegación en el Dniester y el Mar Negro...» (1782)[247]. ¿Cómo denominar, por otra parte, a esos mercaderes ricos de Manchester o esos manufactureros del Yorkshire y de Coventry que, cabalgando a través de Inglaterra, acarrean esas mercancías a los tenderos? «Aparte de sus riquezas», dice Defoe[248], «se trata de buhoneros». Y el término se aplicaría con igual corrección a los mercaderes llamados forasteros[249] (es decir, procedentes de una ciudad extranjera) que, en Francia y en otras partes, ruedan de feria en feria, pero que en ocasiones están relativamente cómodos en un lugar.

Sea lo que sea, rica o pobre, la buhonería estimula, mantiene el intercambio, lo propaga. Pero allí donde mantiene *primacía*, se comprueba de ordinario un cierto atraso económico. Polonia está retrasada con respecto a la economía de Europa Occidental: lógicamente allí el buhonero será el rey. ¿No es la buhonería una supervivencia de lo que fue durante siglos, hace tiempo, un comercio normal? Los *syri*[250] del Bajo-Imperio Romano son buhoneros. La imagen del mercader de Occidente, en la Edad Media, es la de un itinerante zarrapastroso, polvoriento, como el buhonero de todos los tiempos. Un libelo de 1622[251] describe a ese mercader de antaño con «un zurrón pendiendo del costado, zapatos que no tienen cuero más que en la punta»; le sigue su mujer, cubierta con «un gran sombrero colgado por detrás hasta la cintura». Sí, pero esta pareja errante se instala un buen día en una tienda, cambia de aspecto y aparece menos miserable de lo que parecía. ¿No hay en la buhonería, al menos entre los itinerantes, ricos comerciantes en potencia? Un azar, y he aquí que se promocionan. Son buhoneros los que han creado casi siempre, en el siglo XVIII, las modestas tiendas ciudadanas de las que hemos hablado. Incluso salen al asalto de las plazas mercantiles: en Munich, 50 firmas italianas o saboyanas del siglo XVIII han salido de buhoneros que han triunfado[252]. Implantaciones análogas han podido producirse, en los siglos XI y XII, en las ciudades de Europa, apenas grandes, entonces, como pueblos.

En todo caso, las actividades de los buhoneros, unidas las unas a las otras, tienen efectos de masa. La difusión de la literatura popular y de los almanaques en los campos no es lo único[253]. Toda la producción de vidrio de Bohemia[254], en el siglo XVIII, es dis-

tribuida por los buhoneros, tanto en los Países Bajos como en Inglaterra, en Rusia como en el Imperio Otomano. El territorio sueco, en los siglos XVII y XVIII, está vacío de hombres en más de la mitad: algunos raros puntos poblados perdidos en la inmensidad. Pero la insistencia de pequeños comercios ambulantes, originarios de Vestrogothie o de Smaland, llega a distribuir allí a la vez «herrajes para caballos, clavos, cerraduras, alfileres..., almanaques, libros piadosos[255]». En Polonia, los judíos itinerantes representan del 40 al 50% del tráfico[256], y triunfan así mismo en Alemania, dominando ya en parte las ferias gloriosas de Leipzig[257].

La buhonería no está, pues, siempre a la cola. En más de una ocasión es pionera de un mercado y lo domina. En septiembre de 1710[258], el consejo de comercio de París rechaza la demanda de dos judíos de Aviñón, Moisés de Vallebrege e Israel de Jasiar, que querrían «vender telas de seda, lana y otras mercancías en todas la ciudades del reino, durante seis semanas en las cuatro estaciones del año, sin tener tienda abierta». Esta iniciativa de algunos mercaderes, que no son evidentemente pequeños buhoneros, pareció «muy perjudicial para el comercio y para los intereses de los súbditos del rey», una amenaza no disimulada para los tenderos y los comerciantes. De ordinario, las posiciones son al revés: los comerciantes mayoristas y los tenderos importantes, o incluso mediocres, mantienen los hilos de la buhonería, reservando a estos difusores obstinados los artículos «invendidos» que abarrotan sus almacenes. Porque el arte del buhonero es vender en cantidades pequeñas, introducirse en las zonas mal servidas, atraer a los vacilantes, y para ello no ahorra ni su fatiga ni sus discursos, a semejanza del charlatán de nuestros bulevares, uno de sus herederos. Listo, pillo, vivo: tal es como aparece en el teatro, y si, en una obra de 1637[259], la joven viuda no se casa finalmente con el muy apuesto charlatán, no será por no haber sido tentada:

> ¡Dios mío, qué agradable es! Si tuviera con qué
> y lo deseara yo, él me querría.
> Pero los ingresos que consigue gritando gacetas
> no servirían para comprar anteojos.

Lícitamente o no, los buhoneros se deslizan por todas partes, hasta las arcadas de San Marcos en Venecia o sobre el Puente Nuevo, en París. El puente de Abo (en Finlandia) está ocupado por tiendas; esto no impide que los buhoneros se reunieran en los extremos del puente[260]. Es necesaria una reglamentación explícita en Bolonia, para que la Gran-Plaza frente a la catedral, donde se celebra el mercado los miércoles y los sábados, no sea, gracias a ellos, transformada en una especie de mercado cotidiano[261]. En Colonia, se distinguieron 36 categorías de *Ausrufer,* de charlatanes callejeros[262]. En Lyon, en 1643, es un griterío continuo: «se anuncia todo lo que se ha de vender: los buñuelos, la fruta, los capones, el carbón [de leña], las uvas en cajas, el apio, los guisantes cocidos, las naranjas, etc. Las lechugas y las hortalizas verdes son transportadas en una carretilla y anunciadas. Las manzanas y las peras se venden cocidas. Se venden cerezas al peso, a tanto la libra[263]». Los gritos de París, los gritos de Londres, los gritos de Roma se encuentran en los grabados de la época y en la literatura. Se reconoce a estos vendedores en las calles romanas pintadas por el Carrache o por Giuseppe Barberi ofreciendo higos y melones, hierba, naranjas, bollos, bizcochos, panes, viejos vestidos, rollos de tela y sacos de carbón, caza, ranas... ¿Imaginaríamos la elegante Venecia del siglo XVIII invadida por mercaderes de galletas de maíz? Y sin embargo, en julio de 1767, allí se venden muy bien, en grandes cantidades, «por el miserable precio de un sueldo». Resulta, dice un observador, que «la plebe famélica [de la ciudad] se empobrece sin cesar»[264]. ¿Cómo desembarazarse entonces de esta nube de comerciantes so-



Comerciante de blinis en las calles de Moscú. Grabado de 1794. (Foto Alexandra Skarżyńska.)

lapados? Ninguna ciudad lo consigue. Gui Patin escribe desde París, el 19 de octubre de 1666[265]: «se comienza aquí a emplear la represión premeditada sobre las revendedoras, encubridores, y chapuceros que dificultan el paso público; se quieren tener las calles de París bien limpias. El rey ha dicho que quiere hacer de París la ciudad Augusta que se hizo en Roma...». En vano, naturalmente: es tanto como cazar un enjambre de moscas. Todas las calles ciudadanas, todas las rutas campestres están transitadas por estas piernas infatigables. Incluso Holanda, en una fecha tan tardía como 1778, está inundada «de mercachifles, trotamundos y buhoneros, de revendedores que venden una infinidad de mercancías extrañas a las personas ricas y bien situadas que pasan una gran parte del año en sus residencias campestres»[266]. La locura tardía de las residencias campestres bate entonces su récord en las Provincias Unidas, y esta moda no puede ser extraña a una tal afluencia.

Frecuentemente, la buhonería se asocia a migraciones estacionales: así para los saboyardos[267], los habitantes del Delfinado que alcanzan Francia y también Alemania, para los auverneses[268] de los países altos, principalmente de la planicie de Saint-Flour, que recorren los caminos de España. Hay italianos que vienen a Francia a hacer su «agosto»; algunos se contentan con *volver* al reino de Nápoles; hay franceses que llegan a Alemania. La correspondencia de buhoneros de Magland[269] (hoy Alta Saboya) permite seguir, de 1788 a 1834, las idas y venidas de «joyeros» ambulantes, verdaderos mercaderes de relojes, que colocan sus mercancías en las ferias de Suiza (Lucerna y Zurich)[270] y en las tiendas del sur de Alemania en los largos viajes, casi siempre los mismos, que se perpetúan de padres a hijos y a nietos. Con mayor o menor suerte: en la feria de Lucerna, el 13 de marzo de 1819, «apenas con qué beber por la noche un cuartillo»[271].

A veces se producen bruscas invasiones, unidas sin duda al vagabundeo de las épocas de crisis. En España, en 1783[272], hay que tomar medidas generales, en bloque, contra los trotacaminos, buhoneros y comerciantes ambulantes, contra «los que muestran animales domesticados», contra esos extraños curanderos «que llaman *salutadores*, llevando al cuello una gran cruz y pretendiendo curar las enfermedades de los hombres y animales por medio de oraciones». Bajo el nombre genérico de bufón son designados «*malteses*», «*genoveses*», naturales del país. No así los «franceses», pero esto debe ser una pura omisión. Es natural que estos vagabundos de oficio tengan relaciones con los vagabundos sin oficio con los que se cruzan en los caminos y que participen ocasionalmente en las truhanerías de ese mundo marginal[273]. Es natural, asimismo, que estén relacionados con el contrabando. ¡Inglaterra, hacia 1661, está llena de buhoneros franceses que, según sir Thomas Roe, del *Privy Council* del rey, contribuirían al déficit monetario de la balanza del reino![274]. ¿No serían ellos los acólitos de esos marinos que cargaban fraudulentamente en las costas inglesas lana y tierra de batán y descargaban allí aguardiente?

¿Es arcaica la buhonería?

Se asegura de ordinario que esta vida fascinante de la buhonería se extingue por sí misma cada vez que un país alcanza un cierto grado de desarrollo. En Inglaterra había desaparecido en el siglo XVIII, en Francia en el siglo XIX. Sin embargo la buhonería inglesa conoció un nuevo brote en el siglo XIX, al menos en los arrabales de las ciudades industriales mal servidos por los circuitos ordinarios de la distribución[275] En Francia, toda investigación folklorista reencuentra sus huellas en el siglo XX[276]. Se pensaba (pero se trata de una lógica *a priori*) que los modernos medios de transporte le habían asestado un golpe mortal. Ahora bien, nuestros relojeros ambulantes de Magland utilizan coches, diligencias e incluso, en 1834, con satisfacción, un navío a vapor en el lago Lemán[277]. Hay que pensar que la buhonería es un sistema eminentemente *adaptable*. Cualquier fallo en la distribución puede hacerla surgir o resurgir. O cualquier multiplicación de las actividades clandestinas, contrabando, robo, encubrimiento... O cualquier ocasión inesperada que relaja las concurrencias, las vigilancias, las formalidades ordinarias del comercio.

La Francia revolucionaria e imperial fue de esta forma el teatro de una enorme proliferación de la buhonería. Veámoslo si no en ese juez severo del tribunal del comercio de Metz que presenta (6 de febrero de 1813) un largo informe a los señores miembros que componen el Consejo General del comercio en París[278]: «la buhonería de hoy —escribe— no es la de otros tiempos, el fardo sobre la espalda. Se trata de un comercio considerable cuyo domicilio está en todas partes puesto que no tiene domicilio». En suma, bribones, ladrones, una plaga para los novatos, una catástrofe para los comerciantes «domiciliados» que tienen establecimiento en las calles. Sería urgente poner orden, aunque sólo fuera por la seguridad de la ciudad. Pobre sociedad donde el comercio está tan poco considerado, donde después de las licencias revolucionarias y de la época de los *assignats*, cualquiera, por el módico precio de una patente, puede hacerse comerciante de cualquier cosa. La única solución, según nuestro juez: «¡restablecer los gremios!»; y añade: «¡evitando los abusos de su primera institución!». No le seguimos más. Pero es verdad que, en su tiempo, oleadas, ejércitos de buhoneros se señalan un poco por todas partes. En París, en ese mismo año de 1813, el prefecto de policía es advertido de que hay «vendedores callejeros» que levantan sus tenderetes en plena calle, por

todas partes «desde el bulevar de la Madeleine hasta el del Temple». Sin rubor, se instalan delante de las puertas de las tiendas, y despachan las mismas mercancías para enfado de los tenderos, en primer lugar los vidrieros, los vendedores de porcelana, los esmaltadores, los joyeros. Los responsables del orden ya no pueden contra esto: «sin cesar se prende a los vendedores callejeros de uno u otro lugar, sin cesar vuelven allí [...] su gran número es para ellos una forma de sobrevivir. ¿Cómo poder controlar a tan gran cantidad de individuos?». Además todos son indigentes. Y el prefecto de policía añade «Este comercio irregular no puede ser tan desfavorable para los comerciantes establecidos como se supone, porque casi todas las mercancías expuestas de este modo son vendidas por ellos a los vendedores ambulantes que, con mucha frecuencia, no son más que sus comisionistas...»[279].

Muy recientemente, la Francia hambrienta de 1940 a 1945 conoció, con el «mercado negro», otro brote de buhonería anormal. En Rusia, el período 1917-1922, tan difícil, con sus turbulencias, su circulación imperfecta, vio, en este tema, reaparecer a los intermediarios ambulantes, como en tiempos atrás revendedores, recolectores abusivos, traficantes, buhoneros, «hombres del saco»[280] como se decía con desprecio. Pero hoy día los productores bretones que vienen con camión hasta París para vender allí las alcachofas o las coliflores despreciadas por los mayoristas de Les Halles, son por un instante buhoneros. También son buhoneros modernos esos pintorescos campesinos de Georgia y de Armenia, con sus sacos de hortalizas y de frutas y sus redes llenas de aves vivas, que las reducidas tarifas de los aviones en las líneas interiores soviéticas permiten ir hoy día hasta Moscú. Si un día la tiranía amenazante de los *Uniprix* de las grandes redes mercantiles llegara a ser intolerable, no podemos asegurar que no vayamos a ver desencadenarse contra ellos —todo volvería a ser como antes— una nueva buhonería. Porque la buhonería es siempre una forma de volver al orden establecido del sacrosanto mercado, de plantar cara a las autoridades establecidas.

EUROPA: LOS MECANISMOS EN EL LIMITE SUPERIOR DE LOS INTERCAMBIOS

Por encima de los mercados, de las tiendas, de la venta ambulante, se sitúa, en manos de actores brillantes, una poderosa superestructura de intercambios. Es el nivel de los mecanismos mayores, de la gran economía, forzosamente del capitalismo que no existiría sin ella.

En este mundo de antaño, las herramientas esenciales del comercio de gran radio son las ferias y las Bolsas. No es que agrupen *todos* los grandes negocios. Las notarías, en Francia y en el continente —no en Inglaterra, donde su papel es únicamente identificar las personas— permiten liquidar a puerta cerrada innumerables y muy importantes transacciones, tan numerosas que constituirían, según afirma un historiador, Jean-Paul Poisson[281], una manera de medir el nivel general de los negocios. Incluso los bancos, esos depósitos donde el dinero se pone lentamente en reserva y de los que no se escapa siempre con prudencia y eficacia, toman un lugar creciente[282]. Y las jurisdicciones consulares francesas (a quienes, además, serán confiadas más tarde las cuestiones y litigios relativos a las quiebras) constituyen para la mercancía una justicia privilegiada «*per legem mercatoriam*», una justicia expeditiva que salvaguarda los intereses de clase. Además, Le Puy (17 de enero de 1757)[283], Périgueux (11 de junio de 1783)[284] reclaman juridicciones consulares que facilitarían su vida mercantil.

En cuanto a las cámaras de comercio francesas en el siglo XVIII (la primera en Dunquerque en 1700)[285] y que se imitan en Italia (Venecia, 1763[286], Florencia, 1770[287]), tienden a reforzar la autoridad de los grandes negociantes en detrimento de los demás. Eso es lo que dice francamente un comerciante de Dunquerque (6 de enero de 1710): «Todas esas cámaras de comercio [...] no son buenas más que para arruinar al comercio general [el comercio de todo el mundo] haciendo que cinco o seis particulares sean dueños absolutos de la navegación y del comercio donde se establecen»[288]. Además, según los lugares, la institución triunfa con más o menos fortuna. En Marsella, la Cámara de Comercio es el corazón de la vida mercantil; en Lyon, es la Regiduría, de tal manera que la Cámara de Comercio, de la que no se tiene demasiada necesidad, olvida finalmente reunirse. «He sido informado», escribe el controlador general (27 de junio de 1775)[289] «[...] de que la Cámara de Comercio de Lyon no mantiene, o lo hace muy poco, sus asambleas, que las disposiciones de las decisiones del Consejo de 1702 no se ejecutan y que todo lo que se refiere al comercio de esta ciudad se examina y decide por los síndicos» —entiéndase los regidores de la ciudad. Pero ¿basta elevar la voz para llamar a una institución a la vida de todos los días? Saint-Malo, en 1728, había demandado en vano al rey una cámara de comercio[290].

Por consiguiente, está claro que en el siglo XVIII los instrumentos del gran negocio se multiplican y se diversifican. Las ferias y las Bolsas no dejan de estar en el centro de la gran vida mercantil.

Las ferias, viejas herramientas reorganizadas sin fin

Las ferias son antiguas instituciones, menos antiguas que los mercados (y quizás ni eso), que se sumergen, sin embargo, en un pasado de raíces interminables[291]. En Francia, acertada o equivocadamente, la investigación histórica remonta sus orígenes más

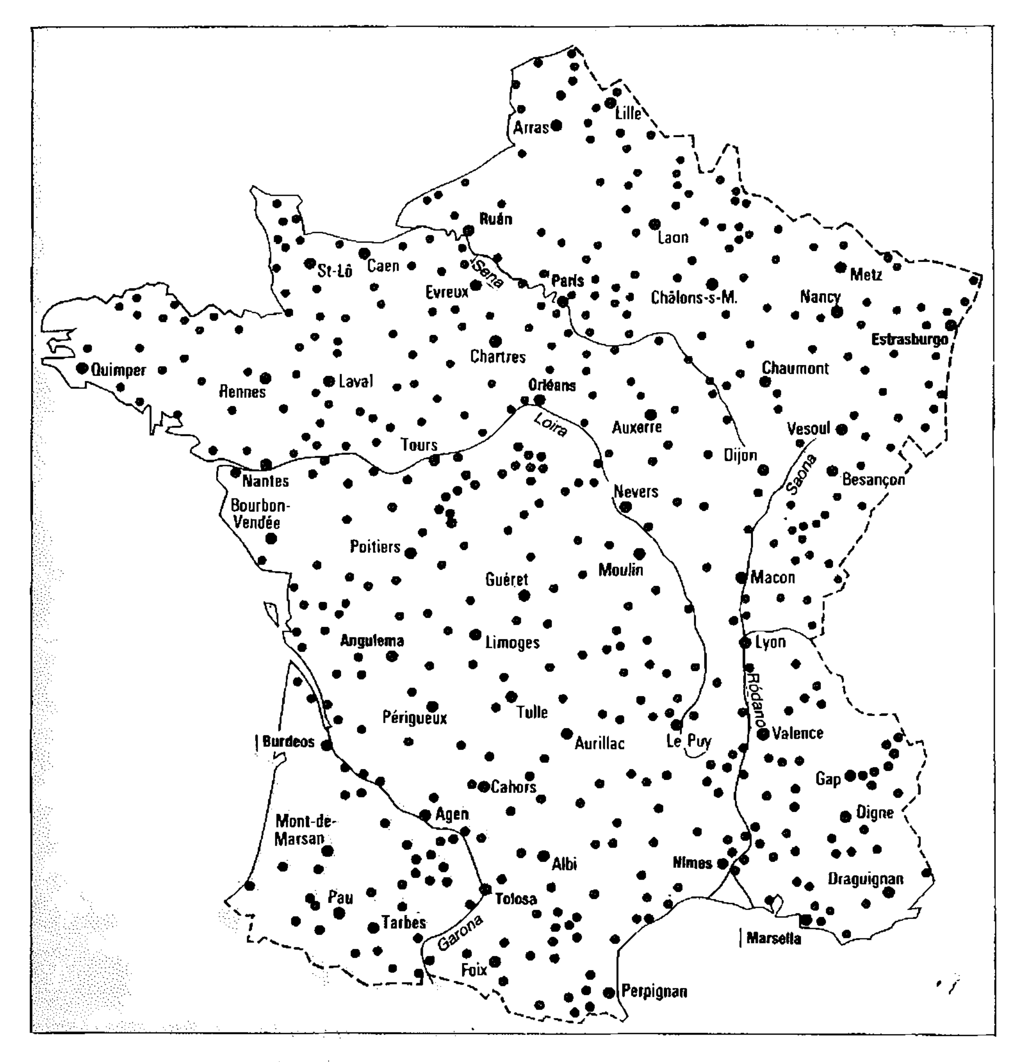
allá de Roma, hasta la época lejana de las grandes peregrinaciones celtas. El renacimiento del siglo XI, en Occidente, no sería la salida de cero (que se señala de ordinario) puesto que subsistían todavía restos de ciudades, de mercados, de ferias, de peregrinaciones —en breve, de hábitos que bastaba recuperar. De la feria de Lendit, en Saint-Denis, se decía que se remontaba por lo menos al siglo IX (al reinado de Carlos el Calvo)[292]; de las ferias de Troyes[293], que habían sido romanas; de las ferias de Lyon, que habían sido instituidas hacia el año 172 de nuestra era[294]. Pretensiones, habladurías, puesto que las ferias son, con toda probabilidad, más antiguas incluso que lo que indican esas pretensiones.

En todo caso, su edad no les impide ser instituciones vivas que se adaptan a las circunstancias. Su papel consiste en romper el círculo demasiado reducido de los intercambios ordinarios. Un pueblo de Meuse en 1800[295] pide la creación de una feria para hacer llegar hasta sus confines la quincalla que le falta. Incluso esas ferias de tantos burgos modestos, que parecen no ser más que el enlace entre el campo próximo y el artesanado urbano, rompen, de hecho, el círculo habitual de los intercambios. En cuanto a las grandes ferias, movilizan la economía de vastas regiones; a veces el Occidente entero se da cita, aprovechando las libertades y las franquicias ofrecidas que borran, por un instante, el obstáculo de los múltiples impuestos y peajes. Todo concurre, desde ese momento, a que la feria sea una reunión excepcional. El príncipe, que muy pronto puso la mano sobre esas confluencias decisivas (el rey de Francia[296], el rey de Inglaterra, el emperador), multiplicó las mercedes, las franquicias, las garantías, los privilegios. Sin embargo, hagámoslo notar de paso, las ferias no son francas *ipso facto* y ninguna, ni siquiera la feria de Beaucaire, vive bajo un régimen de libre cambio perfecto. Por ejemplo, de las tres ferias «reales» de Saumur, cada una de tres días, un texto dice que son «de poca utilidad porque no son francas»[297]

Todas las ferias se presentan como ciudades efímeras sin duda, pero son ciudades aunque no sea más que por el número de sus participantes. Periódicamente, erigen sus decorados; después, una vez terminada la fiesta, levantan el campamento. Después de uno, dos o tres meses de ausencia, vuelven a instalarse. Cada una de ellas tiene, por consiguiente, su ritmo, su calendario, su distintivo, que no son los de las ferias vecinas. Por otra parte, no son las más importantes las que tienen la tasa más elevada de frecuencia, sino más bien las simples ferias de animales o, como se les llamaba, las *foires grasses*. Sully-sur-Loire[298], cerca de Orleáns, Pontigny en Bretaña, Saint-Clair y Beaumont de Laumagne, tienen cada una de ellas ocho ferias al año[299]; Lectoure, en la generalidad de Montauban, nueve[300]; Auch once[301]; «las ferias de animales que se llevan a cabo en Chenerailles, gran burgo de la Haute-Marche de Auvernia, son famosas por la cantidad de animales cebados que se venden y cuya mayor parte se conduce a París». Estas ferias se llevan a cabo los primeros martes de cada mes. Por consiguiente, doce en total[302]. Igualmente, en la ciudad de Puy, «hay doce ferias al año, donde se venden todo tipo de animales, sobre todo grandes cantidades de mulos y mulas, muchas pieles de pelo, paños en bruto de todo tipo de telas del Languedoc, telas de Auvernia en blanco y rojo, cáñamos, hilos, lanas, artículos de peletería de todo tipo»[303]. Mortain, en Normandía, ¿posee un récord con sus catorce ferias[304]? No apostemos demasiado pronto por este caballo tan bueno.

Evidentemente, hay ferias y ferias. Hay ferias campesinas, como no lejos del Sena la minúscula feria de la Toscanella, que no es más que un gran mercado de la lana; basta que un invierno poco prolongado impida a los campesinos esquilar sus ovejas (como en mayo de 1652) para que la feria sea suprimida[305].

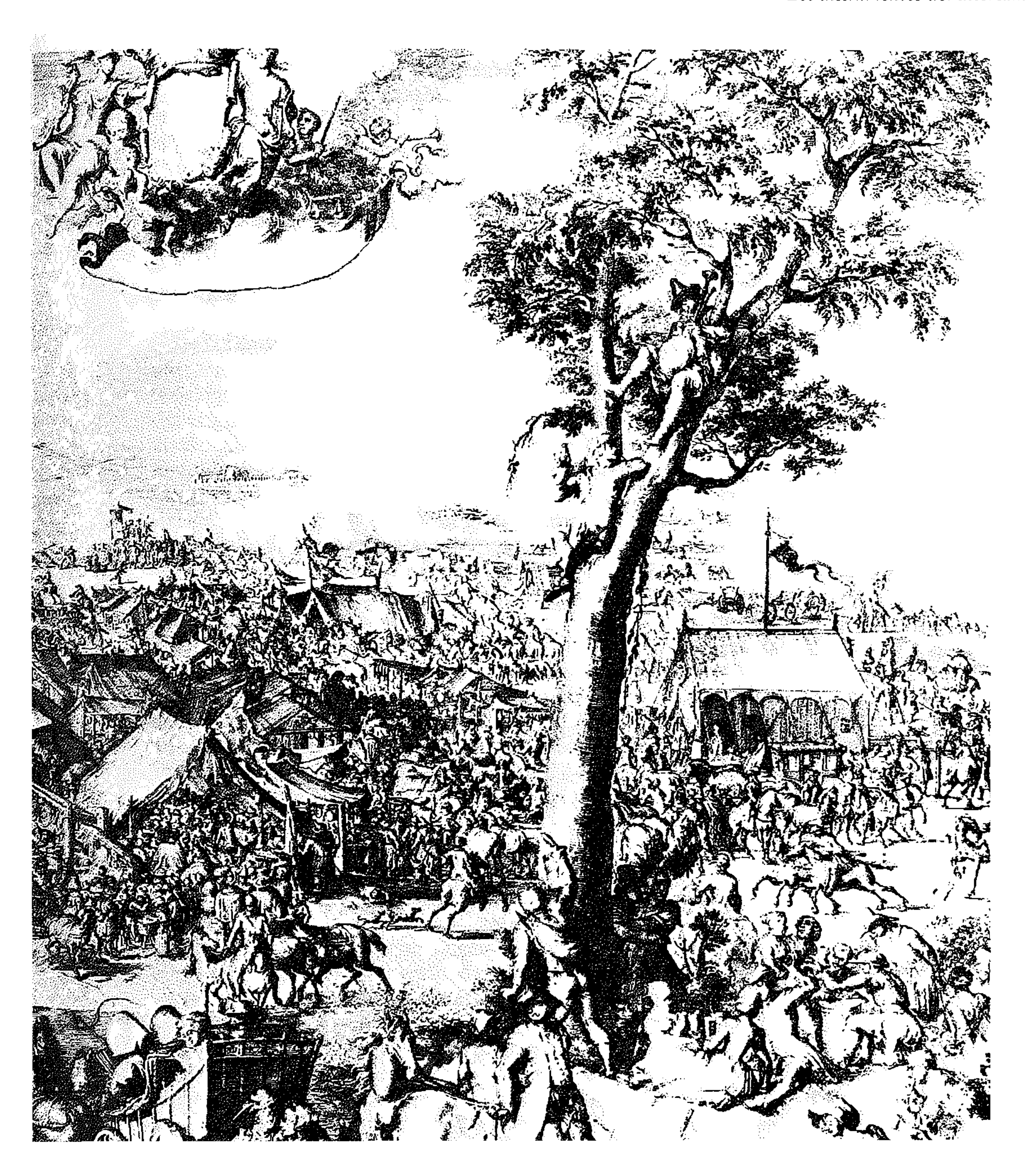
Las verdaderas ferias son aquellas en que una ciudad entera abre sus puertas. Entonces, o bien la feria sumerge todo y se convierte en la ciudad e incluso más que la ciudad conquistada; o bien ésta es lo suficientemente fuerte como para mantenerla a



7. UNA FRANCIA TODAVIA CUAJADA DE FERIAS EN 1841

Según el Dictionnaire du commerce et des marchandises, *1841, I, pp. 960 y sigs.*

una distancia prudencial: todo es cuestión del peso respectivo. Lyon es a medias víctima de sus cuatro ferias monumentales [306] París domina las suyas, las reduce a las dimensiones de grandes mercados; así la antigua feria siempre viva de Lendit se desarrolla en Saint-Denis, fuera de sus muros. Nancy[307] tiene la prudencia de relegar sus ferias fuera de la ciudad, aunque al alcance de la mano, a Saint-Nicolas-du-Port. Falaise en Normandía las exilia al gran pueblo de Guibray. Durante los intervalos de estas reuniones tumultuosas y célebres, Guibray se convierte en el palacio de la Bella Durmiente. Beaucaire toma la precaución, como muchas otras ciudades, de situar la feria de la



Madeleine, que consigue reputación y fortuna, entre ella y el Ródano. Pero esta molestia no merece la pena para los visitantes, unos cincuenta mil de ordinario, que invaden la ciudad y, para asegurar un aspecto de orden, todas las brigadas de la gendarmería de la provincia son necesarias —e insuficientes. Pero la muchedumbre llega generalmente quince días antes de la apertura de la feria, el 22 de julio, antes de que las fuerzas del orden estén en su lugar. En 1757, se propone justamente anticipar el envío de la gendarmería al día 12, para que los visitantes y habitantes tengan «seguridad».

Una ciudad dominada totalmente por sus ferias deja de existir en sí misma. Leipzig, que haría fortuna en el siglo XVI, destruida, reconstruye sus plazas y sus inmuebles para que la feria pueda tener lugar cómodamente[308]. Pero Medina del Campo, en Castilla[309], es todavía un ejemplo mejor. Se confunde con su feria que, tres veces al año, ocupa la larga *Rúa*, con sus casas con pilares de madera, y la enorme *Plaza Mayor*, en frente de la catedral, donde, en tiempos de feria, se celebraba la misa en el balcón; comerciantes y compradores seguían el oficio religioso sin tener que interrumpir sus negocios. San Juan de la Cruz, niño, se extasiará ante las barracas pintarrajeadas de la plaza[310]. Hoy, Medina continúa siendo el decorado, el caparazón viviente de la antigua feria. En Frankfurt del Meno[311], la feria, en el siglo XVI, se mantiene todavía a distancia. Pero en el siglo siguiente, demasiado próspera, sumerge a todo. Se quedan a vivir comerciantes extranjeros en la ciudad, donde representan a empresas de Italia, de los Cantones suizos, de Holanda. A continuación se produce una colonización progresiva. Esos extranjeros, normalmente hijos menores de familia, se instalan en la ciudad con el simple derecho de residencia (el *Beisesserschutz*); es el primer paso; a continuación adquieren el *Burgerrechet*; pronto hablan como maestros. En Leipzig, donde el proceso es el mismo, el tumulto que se desencadena en 1593[312] contra los calvinistas, ¿no es una especie de reacción «nacional» contra los comerciantes holandeses? Entonces, ¿hay que pensar que es la sagacidad lo que hace que Nuremberg[313], gran ciudad mercantil donde las haya, habiendo obtenido del emperador, en 1423-1424 y en 1431, las concesiones necesarias para establecer ferias, renunciará a instalarlas verdaderamente? ¿Sagacidad o descuido? Seguirá siendo ella misma.

Ciudades en fiestas

La feria es el ruido, el estrépito, el tatachín, la alegría popular, el mundo al revés, el desorden, en ocasiones el tumulto. Cerca de Florencia, en Prato[314], donde las ferias se remontarían al siglo XIV, vienen en septiembre de cada año los *trobetti* de todas las ciudades de Toscana a *suonare*, a cuantos más mejor, en las calles y plazas de la ciudad. En Carpentras, en la antigua feria de Saint-Mathieu o de Saint-Siffrein, se eleva el agudo son de las trompetas en las cuatro puertas de la ciudad, después en las plazas y por fin delante de sus palacios. «Cada vez, le cuesta a la comuna siete soles por instrumentista» y las campanas suenan sin parar a partir de las cuatro de la mañana; fuegos artificiales, fuegos de alegría, redoble de tambores, todo esto lo tiene la ciudad gracias a su dinero. Y está tomada al asalto por todos los bujones, vendedores de remedios milagrosos, drogas, «ratafías purgantes» o drogas de charlatán, echadores de la buena ventura, prestidigitadores, danzarines en la cuerda floja, sacamuelas, músicos y cantantes ambulantes. Los alberges rebosan de gente[315]. En París, la feria de Saint-Germain que comienza después de la Cuaresma concentra también la vida ligera de la capital para las muchachas, «es el tiempo de la vendimia», como dice una reidora. Y el juego atrae tanto a los aficionados como a las mujeres fáciles. La lotería llamada de la blanca

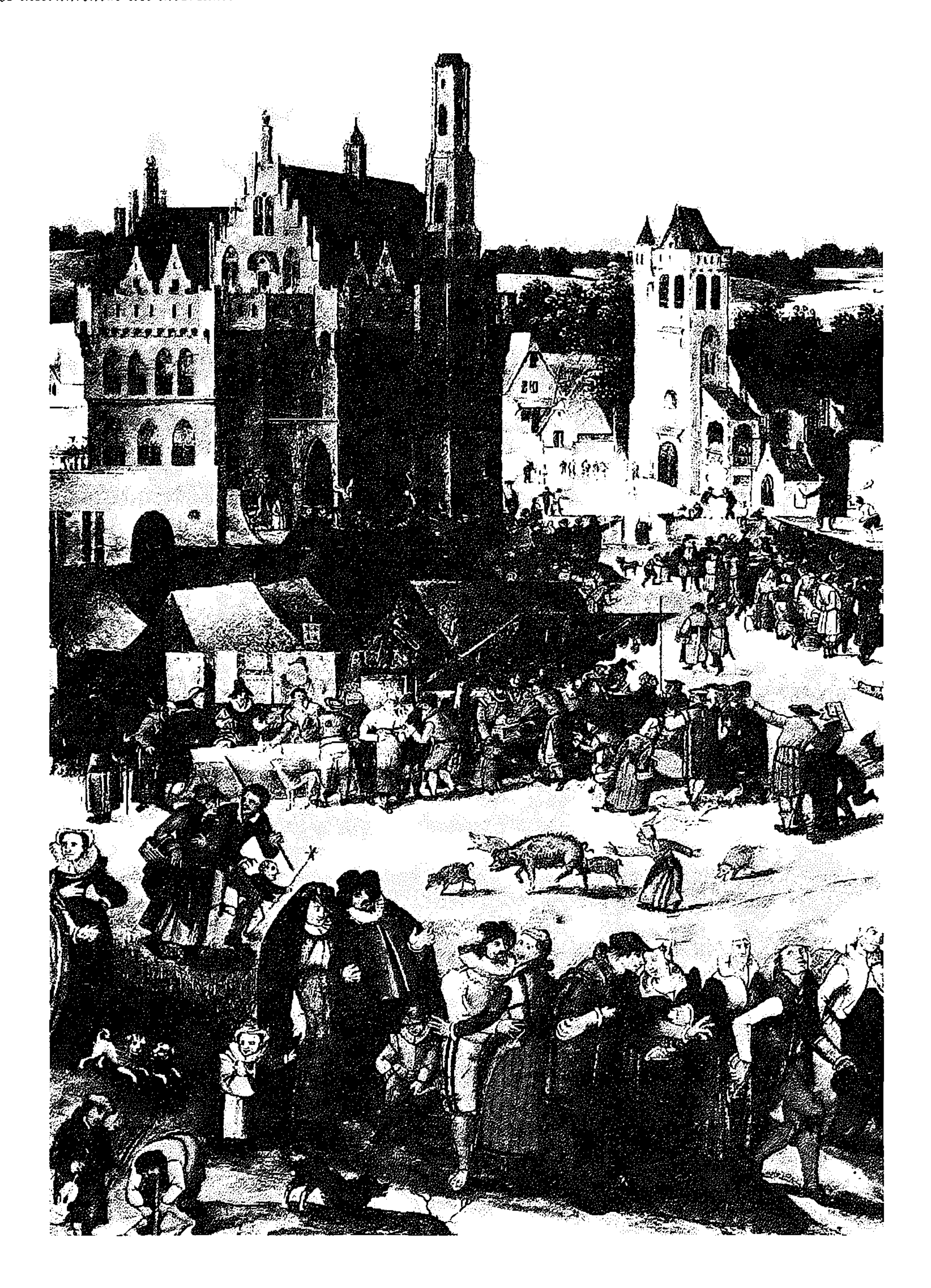
hace furor: distribuye muchos billetes blancos, los perdedores, y algunos billetes negros, los ganadores. ¿Cuántas camareras no habrán echado a perder sus economías y su esperanza de matrimonio en la blanca[316]? Pero este juego no es nada en comparación con las timbas que tienen lugar en algunas tiendas de la feria, a pesar de la vigilancia gruñona de las autoridades. Atraen a tantas personas como las casas de juego de Leipzig, donde los polacos son asiduos[317].

La feria es, en fin, sin excepción, el lugar de encuentro de las compañías de actores. Desde el tiempo en que se celebraba en Les Halles de París, la feria de Saint-Germain era la ocasión de representaciones teatrales. Las obras *Prince des sots* y *Mère sotte*, que estaban en el programa en 1511, representan la tradición medieval de farsas y sátiras de las que Sainte-Beuve decía: «Es ya nuestra comedia ligera»[318]. Pronto se añadirá la comedia italiana que, cuando ya no estaba muy en boga, encontró en las ferias un último refugio. En 1764, en la feria de Carpentras, «Gaetano Merlani y su compañía florentina» ofrecían «comedias», Melchior Mathieu de Piolent «un juego de carrusel» y Giovanni Greci «obras de teatro» en las que aprovechan, en el entreacto, para vender sus drogas[319].

El espectáculo está también en la calle: procesión de apertura de los «cónsules [de Carpentras], con capirote, precedida de portadores de grandes masas de dinero con ropas largas»[320]; cortejos oficiales, el estatúder en La Haya[321], el rey y la reina de Cerdeña en las ferias de Alexandrie de la Paille[322], el duque de Módena «con sus bagajes» en la feria de Reggio Emilia, y así sucesivamente. Giovanni Baldi[323], corredor toscano que partió hacia Polonia para recuperar las deudas mercantiles impagadas, llega a la feria de Leipzig en octubre de 1685. ¿Qué van a revelarnos sus cartas sobre las ferias que entonces estaban en plena expansión? Pues bien, nada más que la llegada de Su Alteza el duque de Sajonia, «con un séquito numeroso de damas, señores y príncipes alemanes, venidos a ver las cosas más notables de la feria. Las damas, como los señores, aparecían con vestidos a tal punto soberbios que maravillaban». Ellos forman parte del espectáculo.

La diversión, la evasión, lo mundano, ¿es el término lógico de estas vastas representaciones? Sí, a veces. En La Haya, que apenas es el centro político de Holanda, las ferias constituyen sobre todo la ocasión, para el estatúder, de invitar a su mesa a «señores y damas de distinción». En Venecia, la feria de la Sensa[324], de la Ascensión, que dura quince días, es una manifestación ritual y teatral: en la plaza de San Marcos, se instalan barracas de comerciantes extranjeros; hombres y mujeres salen enmascarados y el Dux,en frente de San Nicolo, desposa al mar como en otro tiempo. Pero pensemos que en la feria de la Sensa, venidos para divertirse y gozar del espectáculo de la sorprendente ciudad, se comprimen cada año más de 100.000 extranjeros[325]. De la misma forma, en Bolonia, la feria de la Porchetta[326] constituye la ocasión de una enorme fiesta popular y aristocrática a la vez, y en el siglo XVII se erige en esta ocasión, en la Piazza Maggiore, un decorado de teatro provisional, cada año diferente, y del cual las pinturas de las *Insignia* conservadas en los archivos expresan las extravagancias. Al lado del teatro, las «tiendas de la feria», poco numerosas, se montan, según todas las evidencias, para placer del público, no para llevar a cabo grandes negocios. La Bartholomew Fair[327], en Londres, constituye también el lugar de encuentro de simples regocijos populares, «sin intercambios serios». Una de esas verdaderas ferias residuales hechas para recordar, si hay necesidad, el ambiente de kermés, de licencia, de vida al revés que son todas las ferias, las vivas y las menos vivas. Tiene razón el refrán que dice: «*On ne revient pas de foire comme de marché*»[328].

Por el contrario, la feria parisina de Saint-Germain[329], la única en la capital que ha quedado muy viva, bajo el signo del placer —pensemos en sus célebres «nocturnos» con sus miles de antorchas que son un espectáculo muy concurrido— conserva su as-



Kermes en Holanda a principios del siglo XVII. Detalle de un cuadro de David Vinckboons. (Lisboa, Museo de Arte Antiguo, cliché Giraudon.)

pecto mercantil: es la ocasión de ventas masivas de tejidos, de paños o de telas, a la que acude una rica clientela cuyas carrozas se estacionan en un *parking* reservado. Y esta imagen corresponde mejor que las precedentes a la realidad ordinaria de las ferias, ante todo reuniones de *comerciantes*. Dos visitantes holandeses observan asombrados (febrero de 1657): «Hay que confesar que, estando allí y considerando esta gran diversidad de mercancías de mucho precio, París es el centro donde se encuentra todo lo que es más raro en el mundo»[330].

La evolución de las ferias

Se dice a menudo que las ferias eran mercados al por mayor, sólo entre comerciantes[331]. Esto es señalar su actividad esencial, pero hacer caso omiso en la base de la enorme participación popular. Todos tienen acceso a la feria. En Lyon, según los taberneros, buenos jueces en este caso, «por cada comerciante que viene a las ferias a caballo y que tiene para gastar y acomodarse en un buen alojamiento, hay veinte que vienen a pie que se conforman con encontrar cualquier pequeña taberna» donde instalarse[332]. En Salerno o en otra feria napolitana, nubes de campesinos aprovechan la ocasión para vender un cerdo por aquí, una bala de seda griega por allá o un tonel de vino. En Aquitania, boyeros y chapuceros van a la feria a la simple búsqueda de diversiones colectivas: «Se partía hacia la feria antes de despuntar el alba y se volvía en plena noche, después de haberse rezagado en las tabernas del gran camino»[333].

De hecho, en un mundo todavía esencialmente agrícola, todas las ferias (incluso las grandes) están abiertas a la inmensa presencia campesina. En Leipzig, las ferias se duplican con ferias considerables de caballos y de animales[334]. En Amberes, que tiene, hacia 1567, con Berg-op-Zoom, cuatro ferias principales (dos en cada una de las ciudades, de tres semanas cada una) se celebran también dos ferias de caballos de tres días, una en Pentecostés, la otra en Nuestra Señora de Septiembre. Se trata de animales de calidad, «bellos a la vista y rentables», que llegan sobre todo de Dinamarca —en suma, se trata de salones del automóvil[335]. Al menos en Amberes hay clasificación, separación de géneros. Pero en Verona[336], villa insigne de la Terra Ferma veneciana, todo se mezcla y, en abril de 1634, el éxito de la feria, a decir del experto, tiene menos importancia por las mercancías venidas de fuera que por «la cantidad de animales de todo tipo que se llevaron».

Dicho eso, es cierto que lo esencial de las ferias, económicamente hablando, es la actividad de los grandes comerciantes. Son ellos los que, perfeccionando la herramienta, han hecho de ellas el lugar de encuentro de los grandes negocios. ¿Las ferias han inventado o reinventado el crédito? Oliver C. Cox[337] quiere que éste sea exclusivamente una invención de las verdaderas plazas mercantiles, no de las ferias, esas ciudades artificiales. Como el crédito es, sin duda, tan viejo como el mundo, la disputa es un poco vana. En todo caso, hay un hecho cierto: las ferias han desarrollado el crédito. No hay ninguna feria que no concluya con una sesión de «pago». Así sucede en Linz, enorme feria de Austria[338]. Así sucede en Leipzig, desde su primera prosperidad, durante la última semana llamada *Zahlwoche*[339] Incluso en Lanciano[340], pequeña ciudad del Estado Pontificio que se vé inundada regularmente por una feria de dimensiones sin embargo modestas, se encuentran antiguas letras de cambio a puñados. De la misma forma, en Pézenas o en Montagnac, cuyas ferias, relevos de las de Beaucaire, son de una calidad análoga, toda una serie de letras de cambio se despachan sobre París o sobre Lyon[341]. Las ferias constituyen, en efecto, una confrontación de deudas que, al

destruirse unas a otras, se funden como la nieve en el suelo: son las maravillas del *scontro*, de la compensación. Aproximadamente cien mil «escudos de oro en oro», es decir de piezas en efectivo, pueden liquidar en Lyon, por *clearing*, intercambios de millones. Por cuanto que una buena parte de estas deudas que subsisten son liquidadas ya por una promesa de pago sobre una plaza (letra de cambio), ya por aplazamiento del pago hasta la feria siguiente: es el depósito, que se paga de ordinario al 10% al año (2,5% a tres meses). La feria es, así, creadora de crédito.

Si se compara una feria a una pirámide, se escalona desde las actividades múltiples y menudas en la base, después las mercancías en bruto, normalmente productos perecederos y a bajo precio, hasta las mercancías de lujo, lejanas y de alto percio; el vértice estaría formado por el activo comercio de dinero, sin el cual nada se movería, o por lo menos nada se movería con la misma velocidad. Ahora bien, la evolución de las grandes ferias parece haber consistido, en términos generales, en dar ventaja al crédito en relación con la mercancía, el vértice en relación con la base de la piramide.

En todo caso, la curva dibuja muy pronto el destino ejemplar de las antiguas ferias de Champagne[342]. En el momento de su apogeo, hacia 1260, mercancías y dinero alimentan un tráfico muy vivo. Cuando se deja sentir el reflujo, las mercancías son las primeras afectadas. El mercado de capitales sobrevive más tiempo y mantiene activas las operaciones internacionales hasta 1320 aproximadamente[343]. En el siglo XVI, un ejemplo más convincente todavía es el de las ferias de Plaisance, llamadas de Besançon. Son continuadoras —y de ahí el nombre que les queda— de las ferias fundadas en 1535 por los genoveses en Besançon[344], que entonces era ciudad imperial, para competir con las ferias de Lyon, cuyo acceso les estaba cerrado por Francisco I. De Besançon, estas ferias genovesas fueron trasladadas, al pasar los años, a Lons-le-Saunier, a Montluel, a Chambéry, finalmente a Plaisance (1579)[345], donde fueron prósperas hasta 1622[346]. No vamos a juzgarlas por su aspecto. Plaisance es una feria reducida en su vértice. Cuatro veces al año, es un lugar de encuentros decisivos pero discretos, un poco como sucede, en nuestros días, con las reuniones de la Banca internacional en Basilea. Casi no se lleva ninguna mercancía al encuentro, se lleva muy poco dinero contante y sonante pero grandes masas de letras de cambio, que constituyen verdaderamente los signos de la riqueza entera de Europa, de la cual los pagos del Imperio Español constituyen la corriente más viva. Unos sesenta hombres de negocios están presentes, *banchieri di conto* genoveses en su mayor parte, algunos milaneses, otros florentinos. Son los miembros de un club donde no se puede entrar sin pagar una fuerte fianza (3.000 escudos). Estos privilegiados fijan el *conto*, es decir la cotización de los cambios de liquidación al final de cada feria. Es el gran momento de estas reuniones a las que asisten, bajo mano, comerciantes cambistas, *cambiatori* y representantes de grandes empresas[347]. En total, 200 iniciados de comportamiento discreto, que tratan de enormes negocios, tal vez de 30 a 40 millones de escudos en cada feria, y más si damos crédito al libro bien documentado del genovés Domenico Peri (1638)[348].

Pero todo tiene fin, incluso el ingenioso y provechoso *clearing* genovés. No funcionaba más que en la medida en que venía a Génova la plata de América en cantidad suficiente. Cuando decrecieron las llegadas de metal blanco, hacia 1610, el edificio se vió amenazado. Por escoger una fecha nada arbitraria, recordemos el traslado de las ferias a Novi, en 1622[349], que milaneses y toscanos no aceptaron y que constituye una buena señal de este deterioro. Pero ya volveremos sobre estos problemas.

Ferias y circuitos

Vinculadas entre sí, las ferias se corresponden. Tanto si se trata de ferias simplemente mercantiles como si son ferias de crédito, se organizan para facilitar los circuitos. Si se consideran en un mapa las ferias de una región dada (Lombardía[350] o el reino de Nápoles[351] en el siglo XV por ejemplo, o los circuitos de ferias que coinciden en Linz sobre el Danubio: Krems, Viena, Freistadt, Graz, Salzburgo, Bolzano[352]), el calendario de estas reuniones sucesivas pone de manifiesto que aceptan dependencias recíprocas, que los comerciantes pasan de una feria a otra con sus carruajes, sus animales de carga o sus mercancías a la espalda, hasta que el círculo de estos viajes se cierra y vuelve a empezar. Es decir, un movimiento en cierto modo perpetuo. Las cuatro ciudades, Troyes, Bar-sur-Aube, Provins y Lagny, que se reparten en la Edad Media las grandes ferias de Champagne y Brie, no cesan en el transcurso del año de estar en candelero. Henri Laurent[353] pretende que el primer circuito ha sido el de las ferias de Flandes; las ferias de Champagne lo habrían imitado. Es posible. A no ser que el movimiento circular haya sido creado casi por todas partes, y como por sí mismo, por una suerte de necesidad lógica análoga a la de los mercados ordinarios. Como para el mercado, es necesario que la región, despojada por la feria de sus capacidades de ofertas y demandas, tenga tiempo de reconstruirlas. De ahí las pausas necesarias. Es necesario también que el calendario de las diversas ferias facilite los itinerarios de los comerciantes foráneos que las visitan sucesivamente.

Las mercancías, el dinero y el crédito son apresados por estos movimientos giratorios. El dinero anima evidentemente al mismo tiempo los circuitos de mayor apertura y acaba, de ordinario, en un punto central del que vuelve a partir para reanudar su curso. En el Occidente, en franca recuperación a partir del siglo XI, un centro dominará finalmente todo el sistema de pagos europeos. En el siglo XIII, son las ferias de Champagne; éstas declinan a partir de 1320, registrándose repercusiones por todas partes —hasta en el lejano reino de Nápoles[354]—; a continuación el sistema se reconstruye como puede alrededor de Ginebra en el siglo XVI[355], después alrededor de Lyon[356]; terminando por fin, con el siglo XVI, alrededor de las ferias de Plaisance, es decir de Génova. Nada es más revelador de las funciones de estos sistemas sucesivos que las rupturas que marcan el paso de uno a otro.

A partir de 1622, sin embargo, ninguna feria se situará ya en el centro obligatorio de la vida económica de Europa para dominar el conjunto. Amsterdam, que no es una verdadera ciudad de ferias, ha comenzado a afirmar su papel, obteniendo la superioridad anterior de Amberes: se organiza como una plaza permanente de comercio y dinero. Su fortuna marca el declinar, si no de las ferias mercantiles de Europa, por lo menos de las grandes ferias dominantes del crédito. La era de las ferias ha pasado su apogeo.

La decadencia de las ferias

En el siglo XVIII, hay que reconocer que las medidas gubernamentales que deciden «desde hace algunos años [la libertad] de enviar a país extranjero la mayoría de las mercancías manufacturadas sin pagar derechos y hacer entrar las materias primas con exenciones, [no puede sino] disminuir de año en año el comercio de las ferias, cuya ventaja

era procurar estas exenciones; y que de año en año se acostumbra, cada vez más, a efectuar el comercio directo de estas mercancías sin hacerlas pasar por las ferias»[357] Esta observación figura en una carta del interventor general de Hacienda, a propósito de la feria de Beaucaire en septiembre de 1756.

Es en ese momento cuando Turgot[358] redactaría el artículo consagrado a las ferias, aparecido en la *Enciclopedia* en 1757. Para él, las ferias no son mercados «naturales» que nazcan de las «mercancías», del «interés recíproco que compradores y vendedores han de buscar [...] por consiguiente, no hay que atribuir al curso natural de un comercio animado por la libertad esta ferias brillantes, donde las producciones de una parte de Europa se concentran con grandes gastos y que parecen ser el punto de encuentro de las naciones. El interés que debe compensar estos gastos exorbitantes no proviene de la naturaleza de las cosas, sino que resulta de los privilegios y franquicias concedidas al comercio en ciertos lugares y en ciertos momentos, mientras que está abrumado en otras partes de tasas y derechos». Así que abajo los privilegios, o que los privilegios sean para todas las instituciones y prácticas mercantiles. «¿Es necesario ayunar todo el año para hacer una buena comida en ciertos días?», preguntaba M. de Gournay, y Turgot recoge la frase bajo su responsabilidad.

Pero para hacer una buena comida todos los días, ¿basta con eliminar esas viejas instituciones? Es verdad que en Holanda (el ejemplo aberrante de La Haya cuenta poco) las ferias desaparecen; que en Inglaterra la gran feria de Stourbridge, en otro tiempo *«beyond all comparison»*, pierde su comercio al por mayor, el primero en declinar, después de 1750[359]. Turgot tiene razón, por consiguiente, como tantas otras veces: la feria es una forma arcaica de intercambios; puede, en su época, dar el pego e incluso prestar servicios, pero allí donde se mantiene sin rival, la economía marca el paso. Así se explica la fortuna, en los siglos XVII y XVIII, de las ferias un poco venidas a menos pero siempre vivas en Frankfurt y de las ferias nuevas de Leipzig[360]; de las grandes ferias polacas[361]: Lublin, Sandomir, Thorun, Poznan, Gniezno, Gdansk (Dantzig), Léopol (Lwow), Brzeg[362], en Galitzia (donde en el siglo XVII se podían ver más de 20.000 cabezas de ganado a la vez); y de las ferias fantásticas de Rusia, donde pronto nacerá, en el siglo XIX, la feria más que fantástica de Nijni Novgorod[363]. Verdad *a fortiori* en el Nuevo Mundo, donde Europa comienza más alla del Atlántico. Para no escoger más que un ejemplo creciente, ¿puede haber feria más simple y más colosal al mismo tiempo que la de Nombre de Dios, sobre el istmo de Darien, que se trasladará a partir de 1584, semejante a sí misma, siempre colosal, al abra vecina y también malsana de Porto Belo? Las mercancías de Europa se cambian con el metal blanco que proviene de Perú[364]. «En un solo contrato se concluyen negocios de ocho a diez mil ducados...»[365]. El monje irlandés Thomas Gage, que visita Porto Belo en 1637, cuenta que había visto en el mercado público montones de dinero como pilas de piedras[366].

Por esos desfases y esos retrasos, yo explicaría de buena gana el brillo persistente de la feria de Bolzano, en los pasos alpinos que conducían al sur de Alemania. En cuanto a esas ferias tan vivas del Mezzogiorno italiano[367], ¡qué mala señal para su salud económica! En efecto, si la vida económica se precipita, la feria, viejo reloj, no sigue la aceleración nueva; pero cuando esta vida se hace más moderada la feria vuelve a tener su razón de ser. Es así como interpreto el comportamiento de Beaucaire, feria, por así decirlo, «excepcional» porque «se estanca durante el período de auge [1724-1765]» y «asciende cuando todo declina a su alrededor»[368], de 1775 a 1790. Durante ese período desapacible que, en Languedoc y tal vez en otras partes, no sería ya el «verdadero» siglo XVIII, la producción lanza a la feria de la Madeleine sus excedentes inutilizados y abre una crisis «de aglomeración», como diría Sismondi. ¿Pero dónde podría encontrar entonces esta aglomeración otra puerta de salida? A propósito de este impulso de contrasentido de Beaucaire, yo no introduciría, por mi parte, la cuestión del papel del ne-

gocio extranjero, sino, en el primer plano, la economía misma del Languedoc y de Provenza.

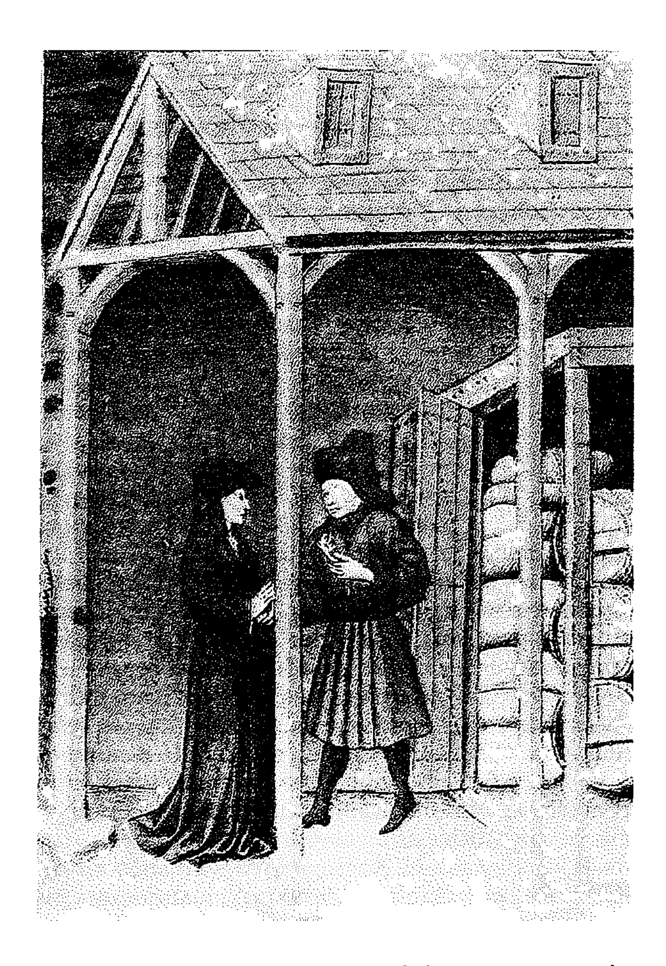
Es sin duda con esta perspectiva como hay que comprender el proyecto un poco simplista de un francés de buena voluntad, un cierto Trémouillet, en 1802[369]. Los negocios van mal. Miles de pequeños comerciantes parisinos están al borde de la quiebra. Sin embargo existe una solución (¡y muy sencilla!): crear en París ferias grandiosas, en el límite mismo de la ciudad, sobre la plaza de la Revolución. El autor imagina, sobre ese vasto terreno vacío, alamedas escaqueadas, bordeadas de tiendas, y de enormes cercados reservados a los animales y a los indispensables caballos. El proyecto está desgraciadamente mal defendido cuando se trata de exponer las ventajas económicas de la operación. ¿Es posible que sean tan evidentes para el autor que éste no juzgue necesario explicarlas?

Depósitos, almacenes, tiendas, graneros

La lenta, a menudo imperceptible (y a veces discutible) decadencia de las ferias suscita todavía más problemas. Richard Ehrenberg pensaba que habían sucumbido ante la competencia de las Bolsas. Tesis insostenible, respondía André E. Sayous con mal humor[370]. Igualmente, si las ferias de Plaisance han sido el centro de la vida mercantil al final del siglo XVI y principios del siglo XVII, el nuevo centro del mundo será pronto, a continuación, la Bolsa de Amsterdam: una forma, un mecanismo ha triunfado sobre el otro. Poco importa que Bolsas y ferias coexistan, lo cual no es menos cierto, a lo largo de los siglos: una sustitución de este tipo no se consigue en un día. Además, si la Bolsa de Amsterdam se ha retirado indiscutiblemente del vasto mercado de capitales, organiza también con mucha altura el movimiento de mercancías (pimienta o especias de Asia, granos y productos del Báltico). Para Werner Sombart[371], hay que buscar la explicación acertada en la etapa del transporte, almacenamiento y reexpedición de las mercancías. Las ferias han sido de todos los tiempos, subsisten en el siglo XVIII como concentraciones de mercancías. Estas se ponen allí a resguardo Pero con el aumento de la población, el crecimiento ya catastrófico de las ciudades y la lenta mejoría del consumo, el comercio al por mayor no podía hacer otra cosa que desarrollarse; desbordar el canal de las ferias, organizarse de manera independiente. Esta organización autónoma, por mediación de las tiendas, graneros, depósitos o almacenes, tiende a sustituir, por su regularidad que evoca la tienda, a las actividades semejantes a eclipses de las ferias.

La explicación es verosímil. Pero Sombart la lleva, sin duda, demasiado lejos. Para él, lo importante es saber si el almacén al por mayor donde se tasa la mercancía, a dos pasos de la clientela y de manera permanente, va a funcionar o *naturaliter* —y entonces no sería otra cosa que un depósito— o *mercantaliter*, es decir, de manera mercantil[371]. En cualquier caso, el almacén y una tienda de rango superior, una tienda en que el dueño es el comerciante al por mayor, el comerciante «mayorista» o, como se dirá pronto de manera más noble, el «negociante»[372]. En las puertas del almacén, las mercancías se entregan a los revendedores en grandes cantidades, «bajo cuerda»[373], según se dice, sin que se abran siquiera las balas. ¿Cuándo comienza ese comercio al por mayor? ¿Tal vez en Amberes, en tiempos de Ludovico Guicciardini (1567)[374]? Pero cualquier cronología estricta a estos efectos no podría ser más que discutible.

Es innegable, sin embargo, que con el siglo XVIII, sobre todo en los países activos del Norte ligados a los tráficos del Atlántico, el comercio al por mayor toma un auge



El almacén donde un comerciante florentino ha guardado sus mercancías desembarcadas en Palermo. Miniatura de un artista flamenco ilustrando una traducción francesa del Décaméron *(1413), de Laurent de Premierfait, Biblioteca del Arsenal, ms 5070, f. 314 rº. (Clicé B.N.)*

jamás visto hasta entonces. En Londres, los mayoristas se imponen en todos los terrenos del intercambio. En Amsterdam, al principio del siglo XVIII, «como llegan diariamente gran número de navíos [...] es fácil comprender que hay un gran número de almacenes y cuevas para meter todas las mercancías que llevan esos buques: además, la ciudad está bien provista, disponiendo de barrios enteros que no son más que almacenes o graneros de cinco a ocho pisos, y la mayoría de las casas que están sobre los canales tienen de dos a tres almacenes y una cueva». Este equipamiento no es siempre suficiente y sucede que los cargamentos se quedan en los barcos «más tiempo del deseable». Tanto que se construyen sobre el emplazamiento de viejas casas gran cantidad de nuevos almacenes, los cuales «dan muy buenas rentas»[375].

De hecho, la concentración mercantil en beneficio de los depósitos y almacenes se convierte en un fenómeno general en la Europa del siglo XVIII. Así, el algodón en bru-

to, el «algodón en rama» se concentra en Cádiz si viene de América Central; en Lisboa (en orden decreciente de precios, los algodones de Pernambuco, de Maranhão, de Pará)[376] si es de procedencia brasileña; en Liverpool si viene de la Indias[377]; en Marsella si llega de Levante[378]. Mayence, sobre el Rin[379], es para Alemania el gran atracadero de vinos procedentes de Francia. Lille[380], desde antes de 1715, posee almacenes muy grandes donde se reúnen los aguardientes destinados a los Países Bajos. Marsella, Nantes, Burdeos son los almacenes principales en Francia de un comercio de las islas (azúcar, café) que anima la prosperidad mercantil del reino, en tiempos de Luis XV. Incluso las ciudades medias, Mulhouse[381], Nancy[382], multiplican los almacenes de todos los tamaños. Estos ejemplos sólo son una muestra de cientos de casos. De esta forma se dibuja una Europa de almacenes, que sustituye a la Europa de las ferias.

Con esto, en el siglo XVIII todo da la razón a Sombart. ¿Pero y antes? La distinción entre los dos modos, *mercantaliter* y *naturaliter*, ¿es plausible? Siempre han existido almacenes y depósitos *(storehouses, warehouses, Niederlager, magazzini di trafico, khans* del Oriente Medio, *ambary* de Moscovia[383]). E incluso «cuidades de depósito» (siendo Amsterdam el modelo del género) en que el oficio y el privilegio consiste en servir como lugar de reserva a las mercancías que deben volver a expedirse a continuación: así, en Francia, en el siglo XVII [384], Ruan , París, Orleáns, Lyon; así «el depósito de la ciudad baja» en Dunquerque[385]. Toda ciudad tiene sus almacenes privados o públicos. En el siglo XVI, las lonjas en general (como en Dijón o en Beaune) «parecen haber sido a la vez almacenes al por mayor, depósitos y postas»[386]. ¡Más lejos en el tiempo que los almacenes públicos reservados al trigo o a la sal! Muy pronto, sin duda antes del siglo XV, Sicilia posee, cerca de sus puertos, *caricatori*, enormes almacenes donde se acumula el trigo, obteniendo el poseedor un recibo *(cedola)* —las *cedole* se negocian[387] En Barcelona, desde el siglo XIV, en las bellas casas mercantiles de piedra del Montjuich, «los almacenes se ponen en la planta baja, situándose la vivienda [del comerciante] según los inventarios en la planta de arriba»[388]. Hacia 1450, en Venecia, en torno a la plaza de Rialto, en el corazón de la vida comercial de la ciudad, las tiendas se suceden por calles especializadas: «encima de cada una de ellas, hay una sala que parece un dormitorio común de monasterio, de suerte que cada comerciante veneciano tiene su propio almacén lleno de mercancías, de especias, de tejidos preciosos, de sedería»[389].

Ninguno de estos detalles es, por sí solo, perentorio. Ninguno distingue, lo que se llama distinguir, el almacenamiento puro y simple del comercio al por mayor, que están, sin duda, mezclados muy pronto. El almacen, instrumento mejorado, existía forzosamente desde hacía largo tiempo, bajo formas diferentes, modestas, mixtas, porque respondía a las necesidades evidentes desde siempre, concretamente a las debilidades de la economía. Lo que obliga a almacenar es el ciclo demasiado largo de la producción y de la vida comercial, la lentitud de los viajes y de las informaciones, la incertidumbre de los mercados lejanos, la irregularidad de la producción, el juego solapado de las estaciones... Por otra parte la prueba de esto es que, a partir del día en que se precipita la velocidad y aumenta el rendimiento de los transportes, en el siglo XIX, a partir del día en que la producción se concentra en las poderosas fábricas, el antiguo comercio de depósito deberá modificarse considerablemente, a veces por completo, y desaparecer[390]

Las Bolsas

Le Nouveau Négociant de Samuel Ricard, en 1686, define la Bolsa como el «lugar de encuentro de banqueros, comerciantes y negociantes, agentes de cambio y de banca, corredores y otras personas». La palabra vendría de la ciudad de Brujas, donde estas reuniones se celebraban «cerca del Hôtel de Bourses, así llamado por un señor de la antigua y noble familia van der Bourse, que lo había hecho construir y que había adornado el frontispicio del escudo con sus armas, cargado con tres bolsas... que pueden verse todavía hoy en este edificio». Poco importan las dudas que plantee la explicación. En todo caso, la palabra hizo fortuna, sin eliminar no obstante otras denominaciones. En Lyon, la Bolsa se llamaba plaza de cambios; en las ciudades hanseáticas, *Collége* de comerciantes; en Marsella, la *Logia*; en Barcelona como en Valencia, la *Lonja*. No siempre poseía su propio edificio, y de ahí una confusión del nombre entre el lugar de reunión y la Bolsa misma. En Sevilla, la reunión de los comerciantes se llevaba a cabo diariamente sobre las *gradas*[391] de la catedral; en Lisboa, en la *Rua Nova*[392], la mayor y más larga de la ciudad, ya citada en 1294; en Cádiz, la *Calle Nueva*, sin duda abierta después del saqueo de 1596[393]; en Venecia, bajo los pórticos de Rialto[394] y en la *Loggia dei Mercanti*, construida sobre la plaza en estilo gótico en 1459 y reconstruida en 1558; en Florencia, en el *Mercato Nuovo*[395], sobre la actual *Piazza Mentana*[396]; en Génova[397], a 400 metros de la *Strada Nuova*, sobre la *Piazza dei Banchi*[398]; en Lille[399], en el *Beauregard;* en Lieja[400], en la casa de *Poids Public*, construida al final del siglo XVI, o sobre el muelle de la *Beach*, o sobre las espaciosas galerías del Palacio episcopal, o en una taberna vecina; en La Rochelle, al aire libre, «entre la calle de los Petits-Bacs y la calle Admyrauld», en el lugar llamado *el Cantón de los Flamencos*, hasta la construcción de un edificio especial en 1761[401]. En Frankfurt del Meno[402], las reuniones tenían lugar también al aire libre, *unterfreiem Himmel*, en el *Fischmarkt*, el mercado del pescado. En Leipzig[403], la bellísima Bolsa fué construida desde 1678 hasta 1682 *«auf dem Naschmarkt»*; anteriormente, los negociantes se reunían bajo una arcada, en una tienda de la feria o al aire libre cerca de la báscula. EnDunquerque,«todos los negociantes a la hora del mediodía [se reúnen cada día] en la plaza situada delante de la casa de esta ciudad [entiéndase el ayuntamiento]. Y es allí, a la vista de todo el mundo [...] que estallan altercados entre personajes importantes [...] después de palabras fuertes»[404]. En Palermo, la *Loggia* de la plaza actual del Garafello es el lugar de reunión de los comerciantes y, en 1610, les es prohibido acudir una vez *«sonata l'avemaria di Santo Antonio»*[405]. En París, durante mucho tiempo situada en la vieja plaza de los Cambios, en el Palacio de Justicia, la Bolsa se instala en el palacio de Nevers, calle Vivienne, según la decisión del Consejo del 24 de septiembre de 1724. En Londres, la Bolsa, fundada por Thomas Gresham, toma a continuación el nombre de *Royal Exchange*. Está situada en el centro de la ciudad, aunque, según una corresponsal extranjera[406], en el momento de las medidas que se tomaron contra los *quakers*, en mayo de 1670, la reunión se hace en este lugar *«dovesi radunano li mercanti»*, para ser traslasdada a diversos puntos en caso de necesidad.

De hecho, es normal que toda plaza tenga su Bolsa. Un marsellés que hace un examen general de conjunto (1685) observa que, si bien los términos varían: «en varios lugares el mercado, y en las Escalas del Levante el bazar», la realidad es, en todas partes, la misma[407]. Por ello, comprendemos la sorpresa de ese inglés, Leeds Booth, que se convirtió en cónsul ruso en Gibraltar[408], que escribe en su gran informe al conde de Ostermann (14 de febrero de 1782): «[En Gibraltar] no tenemos lugar de cambio donde los comerciantes se reúnan para negociar como en las grandes ciudades de comercio; y hablando sinceramente, no tenemos más que muy pocos de ellos [comerciantes] en

este lugar, y a pesar de que es muy pequeño y no produce nada, se hace un comercio muy importante en tiempo de paz.» Gibraltar es, como Livourne, la ciudad floreciente del fraude y del contrabando. ¿Para qué le serviría una Bolsa?

¿De cuándo datan las primeras Bolsas? Sobre este punto, las cronologías pueden llamar a engaño: la fecha de *construcción* de los edificios no coincide con la de la *creación* mercantil. En Amsterdam, el edificio data de 1631, mientras que la Nueva Bolsa había sido creada en 1608 y la Antigua se remontaba a 1530. A menudo hay que conformarse con fechas tradicionales que tienen su valor. Pero no con la abusiva lista cronológica que hace nacer la Bolsa en los países del Norte: Brujas 1409, Amberes 1460 (edificio construido en 1518), Lyon 1462, Tolosa 1469, Amsterdam 1530, Londres 1554, Ruan 1556, Hamburgo 1558, París 1563, Burdeos 1564, Colonia 1566, Dantzig 1593, Leipzig 1635, Berlín 1716, La Rochele 1761 (en construcción), Viena 1771, Nueva York 1772.

A pesar de las apariencias, esta lista no establece ninguna prioridad nórdica. En realidad, en efecto, la Bolsa alcanza su pleno apogeo en el Mediterráneo por lo menos desde el siglo XIV, en Pisa, en Venecia, en Florencia, en Génova, en Valencia, en Barcelona, donde la *Lonja* solicitada a Pedro el Ceremonioso fue acabada en 1393[409]. Su gran sala de estilo gótico, aún en pie, habla de la antigüedad de su creación. Hacia 1400, «toda una escuadra de corredores circula [en ella] entre los colonos y los pequeños grupos, éstos son los *corredores d'orella*, los corredores de oreja» cuya misión es escuchar, hacer informes, poner en relación a los interesados. Cada día, a lomos de una mula, el comerciante de Barcelona va a la Lonja, y ordena sus asuntos, acercándose después con un amigo al huerto de la *Lonja*, donde descansa[410]. Y sin duda esta actividad bolsista, o de aspecto bolsista, es más antigua de lo que señalan nuestras referencias habituales. Así, en 1111, en Luca, cerca de la iglesia de Saint-Martin, se reunían ya los cambistas: alrededor de ellos los mercaderes, los notarios, ¿no es ésta una Bolsa en potencia? Basta que intervenga el comercio a gran distancia, y pronto interviene aunque no sea más que a propósito de las especias, de la pimienta y, a continuación, de los barriles de arenques del Norte...[411]. Esta primera actividad bolsista de la Europa Mediterránea, por otra parte, no es en sí misma una creación *ex nihilo*. La realidad, si no la palabra, es muy antigua; data de las reuniones de mercaderes que conocieron muy pronto todos los grandes centros de Oriente y del Mediterráneo y que parecen estar atestiguadas en Roma hacia finales del segundo siglo después de Jesucristo[412]. ¿Quién no imaginará encuentros análogos en la curiosa plaza de Ostia, donde los mosaicos marcan los lugares reservados a mercaderes y patrones de barcos extranjeros?

Las Bolsas se parecen. El espectáculo en las horas breves de actividad es casi siempre, por lo menos a partir del siglo XVII, el de multitudes ruidosas, comprimidas, con estrecheces. En 1653, los negociantes de Marsella reclaman «un lugar que les sirva de Lonja y retirarse de la incomodidad que sufren al estar en la calle que, desde hace tanto tiempo, han hecho servir como lugar para su negocio»[413]. En 1662, podemos encontrarlos en la planta baja del pabellón Puget, en «una gran sala que comunica mediante cuatro puertas con el muelle y donde [...] de cada lado de las puertas se colocan las notas de salida de los barcos». Pero pronto será demasiado pequeña. «Hace falta pertenecer a la raza de las serpientes para entrar allí», escribía el caballero de Gueidan a su amigo Suard; «¡qué tumulto!, ¡qué ruido! Confesad que el templo de Plutón es una cosa singular»[414]. Es que todo buen negociante debe darse una vuelta por la Bolsa cada día al final de la mañana. No estar allí, no ventear las noticias tan a menudo falaces, es arriesgarse a perder una buena ocasión y, tal vez, a hacer correr rumores molestos sobre el estado de los negocios. Daniel Defoe[415] advertía solemnemente al almacenista: «*To be absent from Change, which is his market [...], at the time when the merchants generally go about to buy*», es buscarse lisa y llanamente la catástrofe.

En Amsterdam, el gran edificio de la Bolsa fue terminado en 1631, en la plaza del Dam, de frente al Banco y al edificio de la *Oost Indische Compagnie*. Se estima, en tiempos de Jean-Pierre Ricard (1772), en 4.500 el número de personas que se presentan allí cada día, desde el medio día hasta las dos de la tarde. El sábado, la afluencia es menor al no acudir los judíos en ese día[416]. El orden es estricto, se asignan lugares numerados a cada sector comercial; se dispone de un buen millar de corredores, jurados o no. Y sin embargo nunca es fácil encontrarse en el tumulto, el horroroso concierto de cifras cantadas a voz en grito, el ruido de las conversaciones ininterrumpidas.

La Bolsa es, salvadas las proporciones, la última etapa de una feria, pero que no se interrumpe. Gracias al encuentro de negociantes importantes y de una nube de intermediarios, todo se trata a la vez, operaciones sobre mercancías, cambios, participaciones, seguros marítimos en que los riesgos se reparten entre numerosos garantes; es también un mercado monetario, un mercado financiero, un mercado de valores. Es natural que estas actividades tiendan a organizarse, cada una de ellas, de manera autónoma. En Amsterdam, desde principios del siglo XVII, se constituye así, en parte, una bolsa de los granos[417], que se celebra tres veces por semana, de las diez de la mañana al medio día, en un inmenso vestíbulo de madera donde cada comerciante tiene su factor «que se toma el cuidado de llevar las muestras de granos que puede vender [...] en sacos que pueden contener una o dos libras. Como el precio de los granos se ajusta tanto mediante el peso [específico] como por la buena o mala calidad, hay tras la Bolsa diversas balanzas pequeñas mediante las cuales, pesando tres o cuatro puñados de granos... se conoce el peso del saco». Estos granos son importados a Amsterdam para el consumo del país, pero no para la reventa o la reexportación. Las compras mediante muestras han sido muy temprano la regla general en Inglaterra y alrededor de París, particularmente para las compras masivas de granos destinados a las tropas.

En Amsterdam, el mercado de valores

A principios del siglo XVII, la novedad consiste en la implantación en Amsterdam de un mercado de valores. Los fondos públicos, las prestigiosas acciones de la Compañia de las Indias Orientales se convierten en el objeto de vivas especulaciones, absolutamente modernas. Que ésa sea la primera Bolsa de valores, como se dice a menudo, no es totalmente exacto. Los títulos de deuda del Estado se negocian muy pronto en Venecia[418], en Florencia desde antes de 1328[419], en Génova, donde hay un mercado activo de *luoghi* y *paghe* de la *Casa di San Giorgio*[420], por no hablar de las *Kuxen*, las acciones de las minas alemanas cotizadas desde el siglo XV en las ferias de Leipzig[421], de los *juros* españoles[422], de las rentas francesas sobre el *Hôtel de Ville* (1522)[423] o del mercado de las rentas en las ciudades hanseáticas, desde el siglo XV[424]. Los estatutos de Verona, en 1318, introducen el mercado a plazo *(mercato a termine)*[425]. En 1428, el jurista Bartolomeo de Bosco protesta contra las ventas de *loca*, a plazo, en Génova[426]. Hay muchas pruebas de una anterioridad mediterránea.

Pero lo nuevo en Amsterdam es el volumen, la fluidez, la publicidad, la libertad especulativa de las transacciones. El juego se mezcla allí de manera frenética, el juego por el juego: no olvidemos que, hacia 1634, la manía de los tulipanes que hace furor en Holanda lleva a cambiar, por un bulbo «sin valor intrínseco», «una carroza nueva, dos caballos grises y sus arreos»[427] Pero el juego sobre las acciones, en manos de expertos, podía asegurar cómodos ingresos. En 1688, un comerciante curioso, Joseph de La Vega (1650-1692), judío de origen español, hacía aparecer en Amsterdam, bajo el am-



Interior de la Bolsa de Amsterdam en 1668. Cuadro de Job Berckheyde. (Foto Stedelijk, Museo de Amsterdam.)

biguo título de *Confusión de confusiones*[428], un extraño libro, de difícil comprensión debido a un estilo alambicado (el *stilo culto* de la literatura española del momento), pero detallado, vivo, único en su género. No hay que creerle al pie de la letra, sin duda, cuando sugiere que se habría arruinado, en este juego infernal, cinco veces seguidas. O cuando se queda atónito ante cosas ya antiguas: mucho antes de 1688 «se ha vendido a plazo el arenque que no ha sido pescado, los trigos y otras mercancías que no se han producido o que no se han recibido»; las especulaciones escandalosas de Isaac Le Maire sobre las acciones de las Indias, que se sitúan en los mismos comienzos del siglo XVII, implican ya mil sutilezas e incluso picaresca[429]; hace ya también mucho

tiempo que los corredores se dedican a asuntos de la Bolsa, enriqueciéndose, mientras que los comerciantes se empobrecen según sus afirmaciones. En todas las plazas, Marsella o Londres, París o Lisboa, Nantes o Amsterdam, los corredores, poco atados por los reglamentos, van a su aire con comodidad.

Pero también es cierto que los juegos bolsistas de Amsterdam han alcanzado un grado de sofisticación, de irrealidad, que harán de esta ciudad, durante largo tiempo, un lugar aparte de Europa, un sitio donde la gente no se contenta con comprar y vender acciones apostando al alza o a la baja, sino donde jugar con sabiduría permite especular incluso sin tener dinero ni acciones en la mano. Es allí donde los corredores se lo pasan en grande. Se dividen en camarillas —se llamaban *rotteries*. Si uno juega al alza, el otro, el de los «contramineros», jugará a la baja. Esto inclinará a la masa muelle e indecisa de especuladores en un sentido o en otro. Cambiar de campo, para un corredor, lo cual sucede, es un acto de prevaricación[430].

Sin embargo, las acciones son nominales y la Compañía de las Indias conserva los títulos, y el comprador no entraba en posesión de una acción más que mediante la inscripción de su nombre en un registro que se llevaba a este efecto. La Compañía creyó de esta forma, al principio, poder oponerse a la especulación (la acción al portador no será aceptada sino hasta más tarde), pero la especulación no implica la posesión. El jugador vende, de hecho, lo que no posee, compra lo que no poseerá: es, como se dice, comprar o vender «en blanco». Al final, la operación se salda con una pérdida o un beneficio. Se liquida esta pequeña diferencia y el juego continúa. La *prime*, otro juego, es simplemente un poco más complicado[431].

De hecho, al estar las acciones implicadas en un alza a largo plazo, la especulación se instalará forzosamente en la corta duración. Estará al acecho de las fluctuaciones de un instante, que una noticia verdadera o falsa provoca fácilmente. El representante de Luis XIV ante las Provincias Unidas, en 1687, se sorprende al principio de que, después de todo el ruido que se hace como consecuencia de la conquista de Bantam, en la isla de Java, todo suceda como si la noticia fuera falsa. Pero «yo no estoy tan sorprendido», escribe el 11 de agosto, «de esto; ha servido para hacer bajar las acciones en Amsterdam y algunos se aprovechan de ello»[432]. Diez años más tarde, otro embajador dirá que «el barón Jouasso, un judío muy rico de La Haya», presumía ante él de poder ganar «cien mil escudos en un día», «si conocía la muerte del Rey de España [el pobre Carlos II, cuya muerte se esperaba de un momento a otro] 4 ó 5 horas antes de que fuera pública en Amsterdam»[433] «Estoy persuadido de ello», añadía el embajador, «porque él y otros dos judíos, Texeira y Pinto, son los más poderosos en el comercio de acciones».

En esta época, no obstante, esas prácticas no alcanzan aún la importancia que conocen en el siglo siguiente, a partir de la Guerra de los Siete Años, con la ampliación del juego sobre las acciones de la Compañía Inglesa de las Indias Orientales, del Banco de Inglaterra, de la Compañía del Mar del Sur y, sobre todo, de los empréstitos del gobierno inglés, «el océano de las anualidades», como dice Isaac de Pinto (1771)[434]. Los precios de las acciones no serán, sin embargo, publicados oficialmente más que a partir de 1747, cuando la Bolsa de Amsterdam hacía públicos los de las mercancías desde 1585[435] (330 artículos en esta fecha, 550 en 1686)[436]. Lo que explica el volumen y el brillo de la especulación en Amsterdam, relativamente enorme desde sus inicios, es que intervenían siempre gentes humildes y no sólo los grandes capitalistas. ¡Ciertos espectáculos nos hacen pensar en corredores de apuestas! «Nuestros especuladores», cuenta Joseph de la Vega en 1688, «frecuentan ciertas casas en las que se vende una bebida que los holandeses llaman *coffy* y los levantinos *caffé*». Estas *coffy huisen* «son de gran comodidad en invierno, con sus acogedoras estufas, sus pasatiempos seductores: unas ofrecen libros para leer, otras mesas de juego y todas interlocutores con quienes dis-

currir; uno toma chocolate, otro café, otro leche, otro té y todos, por así decirlo, fuman tabaco [...] Así se calientan, se regalan, se divierten con poco gasto, escuchan las noticias [...] Entra entonces en una de estas casas, en horas de Bolsa, tal o cual alcista. Se le pregunta cuánto valen las acciones, él añade un 1 ó 2% al precio que tengan en el momento, saca un pequeño cuaderno de notas y se pone a escribir lo que no ha hecho más que de pensamiento, para hacer creer a alguien que lo ha hecho de verdad y para avivar [...] el deseo de comprar alguna acción, en el temor de que suba todavía»[437].

¿Qué muestra esta escena? Si no me equivoco, la forma en que la Bolsa estruja el bolsillo de los pequeños ahorradores y de los pequeños jugadores. El éxito de la operación es posible: 1° porque no existe aún, repitámoslo, curso oficial alguno que permita seguir fácilmente las variaciones de la misma; 2° porque el corredor —intermediario obligatorio— se dirige en este caso a gentes sencillas que no tienen derecho, reservado a los comerciantes y corredores, a entrar en el santuario de la Bolsa, aunque ésta se encuentre a dos pasos de todos los cafés en cuestión, Café Francés, Café Rochelés, Café Inglés, Café de Leyde[438]. Entonces, ¿de qué se trata? De lo que hoy llamaríamos un juego en Bolsa de poca monta, de una gestión a la búsqueda de fondos.

La especulación en Amsterdam implica una multitud de pequeños personajes, pero los grandes especuladores también están allí y son los más activos. Según testimonio de un italiano, Michele Torcia (1782), en principio imparcial, Amsterdam es aún en esta fecha tardía la Bolsa más activa de Europa[439]; supera a Londres. Y sin duda el enorme volumen (a los ojos de los contemporáneos, se entiende) del juego de las acciones tiene que deberse a alguna causa, al igual que el hecho de que coincida entonces con la fiebre sin tregua de los préstamos acordados con el extranjero, otra especulación también sin igual en Europa y sobre la que volveremos.

Los documentos de Louis Greffulhe[440], instalado a partir de 1778 como dueño y señor de un importante establecimiento de Amsterdam[441], dan una idea bastante clara de esta doble expansión. Volveremos a referirnos frecuentemente a la vida y milagros de este nuevo rico emprendedor y prudente, a sus lúcidos testimonios. En 1778, la víspera de la entrada en guerra de Francia al lado de las colonias inglesas de América, se da en Amsterdam rienda suelta a las locas especulaciones. El momento parece propicio, al abrigo de la neutralidad, para aprovecharse de las circunstancias. ¿Pero había que arriegarse con las mercancías coloniales de las que se preveía escasez, dejarse tentar por los préstamos ingleses, después franceses, o financiar a los Insurgentes? «Vuestro antiguo agente Bringley», escribe Greffulhe a A. Gaillard (en París), «está hasta la coronilla de los americanos»[442]. En cuanto a él, Greffulhe, que se mete en todos los negocios de su alcance que le parecen buenos, se lanza de lleno a las especulaciones de Bolsa, por encargo. Juega por él mismo y por los demás, por Rodolphe Emmanuel Haller (sobre todo por él, que se ha hecho cargo del antiguo banco Thelusson-Necker), por Jean-Henri Gaillard, por los Perrégaux, por el universal Panchaud, banqueros de París, y, en Génova, por Alexandre Pictet, por Philibert Cramer, por Turrettini, nombres todos ellos que figuran con letras de oro en el gran libro de la banca protestante, estudiada por H. Lüthy[443]. El juego es difícil y arriesgado, y supone grandes sumas de dinero. Pero en fin, si Louis Greffulhe lo dirige con tanta calma, es sobre todo porque se trata de dinero de los demás. Que pierdan le molesta sin llegar a desesperarle: «Si se pudiera adivinar en los asuntos de fondos [entiéndase los fondos ingleses] como en muchos otros», escribe a Haller, «siempre se harían, mi buen amigo, buenos negocios». «La suerte puede cambiar», explica en otra parte, «aún habrá muchas alzas y bajas». No obstante, no hace compras ni prórrogas sin haber reflexionado. No es un temerario, un inprudente como Panchaud; lleva a cabo las órdenes de sus clientes. A Philibert Cramer, que le da orden de comprar «10.000 libras de Indias», es decir acciones de la Compañía de las Indias Orientales, «a partes iguales con los señores Marcet y Pic-

tet, pudiendo obtenerlas de 144 a 145» le responde Greffulhe (4 de mayo de 1779): «Imposible, pues a pesar de la baja que han experimentado estos fondos, valen 154 en agosto y 152 en mayo. No vemos posibilidad por el momento de que pueda efectuarse esta compra, pero hemos tomado buena nota de ello»[444].

El juego, para todo especulador de Amsterdam, consiste en adivinar la cotización futura en la plaza holandesa conociendo la cotización y los acontecimientos de Londres. Además Greffulhe se esfuerza por obtener informes directos de Londres, que no sólo le llegan mediante las valijas del correo. Está en contacto con la capital inglesa —donde especula por su propia cuenta— con su cuñado Sartoris, modesto y simple ejecutante, y con la gran casa judía de J. y Abraham Garcia, a la que utiliza aunque desconfía de ella.

La correspondencia tan activa de Greffulhe no hace más que abrirnos una estrecha ventana a la gran especulación de Amsterdam. Hay que ver, no obstante, hasta qué punto la especulación holandesa se abre al exterior, hasta que punto se sitúa allí el capitalismo internacional. Dos libros de *rescontre*[445] de la contabilidad de Louis Greffulhe podrían permitir ir más lejos: hacer un cálculo de los beneficios de estas complicadas operaciones. El *rescontre* (como en Ginebra se llama el *rencontre*) es la reunión que celebran todos los trimestres los corredores de acciones que efectúan las compensaciones y desgloban las pérdidas y las ganancias del mercado a plazo y del mercado de primas. Los dos libros de Greffulhe son una relación detallada de las operaciones que él hace, en este caso, por cuenta de sus corresponsales. Un agente de cambio actual podría desenvolverse allí sin errores, pero un historiador se pierde más de una vez. Ya que de aplazamiento en aplazamiento hay que seguir a menudo una operación a través de varios *rescontres* para tener una posibilidad de calcular los beneficios, que no siempre están al final. Confieso no haber tenido la paciencia de seguir hasta el fin estos cálculos.

En Londres, todo recomienza

En Londres, que tanto tiempo ha envidiado y copiado a Amsterdam, los juegos llegan pronto a ser los mismos. Desde 1695, la Royal Exchange había contemplado las primeras transacciones con los fondos públicos, las acciones de las Indias y del Banco de Inglaterra. Se convirtió casi inmediatamente «en el lugar de cita de los que, teniendo dinero, quieren tener más, y también de la clase más numerosa de hombres que, no teniendo nada, tienen la esperanza de atraer para sí el dinero de los que lo poseen». Entre 1698 y 1700, la Bolsa de valores, que se encontraba limitada en la Royal Exchange, se instaló enfrente, en la célebre Exchange Alley.

Hasta la fundación de la Stock Exchange, en 1773, los cafés de Exchange Alley fueron el centro de la especulación de los «mercados a plazo o, como se les llamaba, de las carreras de caballos de la Alameda del Cambio»[446]. Garaway's y Jonathan's eran los lugares de cita de los corredores de acciones y fondos del Estado, mientras que los especialistas del seguro marítimo frecuentaban el café de Edward Lloyd, los de la rama del siniestro iban al Tom's o al Carsey's. La Exchange Alley podía finalmente «recorrerse en un minuto y medio», escribe un panfletista en 1700. «Os detenéis en la puerta de Jonathan, estáis frente al sur, avanzáis unos pasos, giráis después al este, llegáis a la puerta de Garaway. Desde allí váis a la puerta siguiente y llegáis [...] a la calle Birchin. [...] Después de haber guardado vuestra guía en su caja y de haber dado la vuelta al mundo del agio os volvéis a encontrar en la puerta de Jonathan.» Pero este mi-

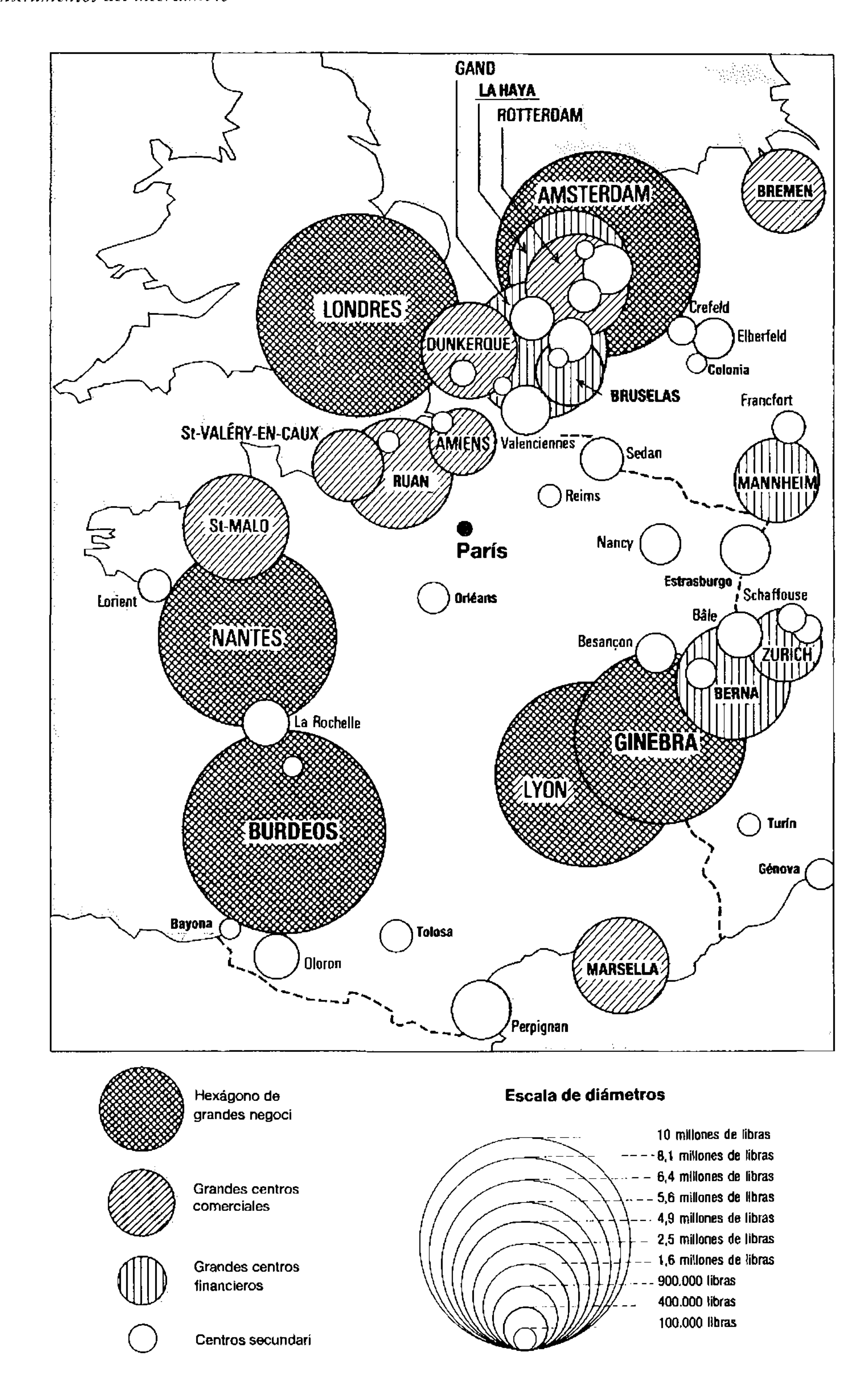
núsculo universo, en las horas punta lleno hasta los topes, con sus costumbres, sus pequeños grupos agitados, es un nudo de intrigas, un centro de poder[447]. ¿A dónde irán a protestar los protestantes franceses, irritados por el Tratado de Utrecht (1713) que va a restablecer la paz entre la reina de Inglaterra y el rey de Francia, con la esperanza de alzar en su contra a los negociantes y ayudar así a los *whigs*? A la Bolsa y a «los cafés que se resentían de sus crisis» (29 de mayo de 1713) [448].

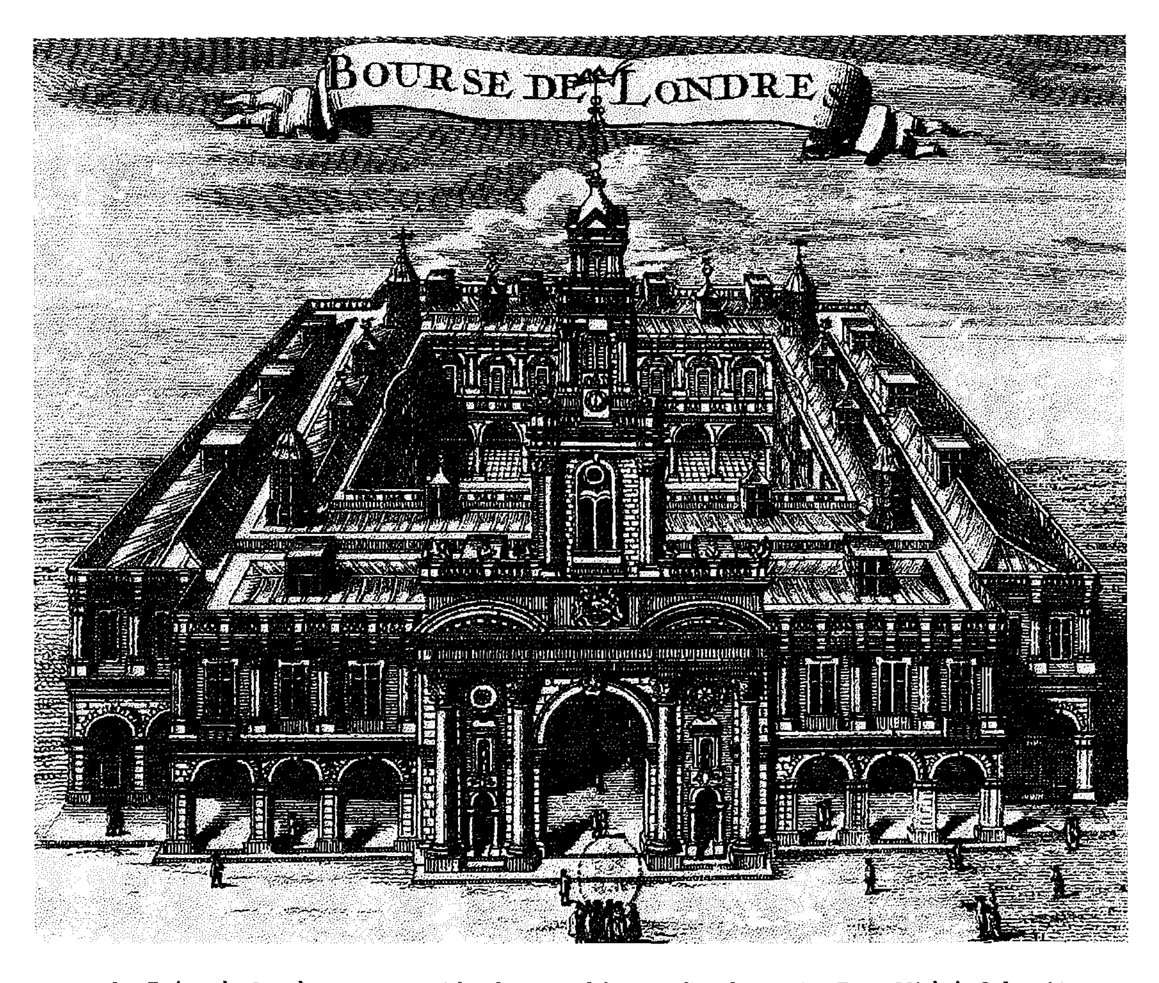
Estos pequeños mundos sensibles perturban a los otros, pero el exterior, a su vez, les perturba sin fin. Las noticias que agitan la cotización, tanto aquí como en Amsterdam, no provienen siempre del interior. La Guerra de Sucesión de España ha sido fértil en incidentes dramáticos de los que todo parecía depender en ese momento. Un rico mercader judío, Medina, había ideado hacer acompañar a Marlborough en todas sus campañas, pagando a este avaro e ilustre capitán una renta anual de 6.000 libras esterlinas, lo cual se reembolsaba con creces al conocer el primero, directamente, la suerte de estas famosas batallas: Ramillies, Oudenarde, Blenheim[449]. Se decía que el resultado de la batalla de Waterloo había ido en beneficio de los Rothschild. Anécdota por anécdota, ¿retrasó Bonaparte deliberadamente la noticia de Marengo (14 de junio de 1800) para permitir un sensacional golpe de Bolsa en París[450]?

Como la de Amsterdam, la Bolsa de Londres tiene sus costumbres y su argot personal: los *puts* y los *refusals* que conciernen a las transacciones a plazos; los *bulls* y los *bears*, que son esos compradores y vendedores a plazos que no tienen en realidad ningún deseo de comprar ni de vender, sino sólo de especular; el *riding on horse back*, que es una especulación sobre los billetes de lotería gubernamental, etc[451]. Pero, en conjunto, se encuentran en Londres, con un poco de retraso, las mismas prácticas que en Holanda, incluso los *Rescounters days* —palabra calcada directamente de los *Rescontre-Dagen* de Amsterdam. Así, cuando las prohibiciones gubernamentales impiden los *puts* y *refusals* en 1734, lo cual evita, por lo menos durante un tiempo, comprar y vender sin dinero, como en Amsterdam, surgen los *Rescounters* que favorecen las mismas prácticas, bajo otra forma. Y, tanto en Londres como en Amsterdam, los corredores se interponen y se ofrecen, corredores de mercancías (trigo, colorantes, especies, cáñamo, seda), *stock brokers* o especialistas del cambio. En 1761, Thomas Mortimer protestaba enérgicamente contra esa calaña. *Every man his broker*, cada uno ha de ser su corredor, éste es el título de su libro y un proceso, en 1767, será la ocasión para tomar medidas de liberalización en este sentido: se precisará oficialmente[452] que no es obligatorio ser representado por el corredor. No obstante, todo esto no hace más que recalcar la importancia, en la vida de la Bolsa, de este oficio cuyas tarifas por otra parte son relativamente livianas: 1/8% desde 1697. Por encima de los corredores se adivina la acción de los grandes comerciantes y de los banqueros orfebres y, por encima, de ningún modo despreciable, la de esas moscas que se llaman en el argot del oficio *jobbers*, es decir intermediarios no oficiales. Desde 1689, George White acusaba a «esta extraña especie de insectos llamados *stock-jobbers*» de hacer bajar y subir las acciones

8. EL DESARROLLO DE LOS BANCOS FRANCESES

Mapa dibujado por Guy Antonietti, Une maison de Banque à Paris au XVIIIe siècle, Greffulhe Montz et Compagnie (1789-1793), *1963, fuera de texto. Es de observar que la banca Greffulhe es entonces la más importante de París, que la capital francesa se ha transformado en un centro financiero que influye sobre Europa, que los círculos con cuadrícula corresponden, según la divertida nomenclatura de Antonietti, al «hexágono de los grandes negocios»: entiéndase, los seis centros principales de Londres, Amsterdam, Ginebra, Lyon, Burdeos y Nantes. ¿No da la impresión de equilibrio entre los seis vértices del hexágono?*


GAND
LA HAYA
ROTTERDAM
AMSTERDAM
BREMEN
LONDRES
DUNKERQUE
Crefeld
Elberfeld
Colonia
BRUSELAS
Francfort
St-VALÉRY-EN-CAUX
AMIENS
Valenciennes
Sedan
RUAN
MANNHEIM
Reims
St-MALO
París
Nancy
Estrasburgo
Lorient
Orléans
Schaffouse
Bâle
Besançon
NANTES
ZURICH
BERNA
La Rochelle
GINEBRA
LYON
BURDEOS
Turín
Génova
Bayona
Tolosa
Oloron
MARSELLA
Perpignan
Hexágono de grandes negoci
Grandes centros comerciales
Grandes centros financieros
Centros secundari
Escala de diámetros
10 millones de libras
8,1 millones de libras
6,4 millones de libras
5,6 millones de libras
4,9 millones de libras
2,5 millones de libras
1,6 millones de libras
900.000 libras
400.000 libras
100.000 libras

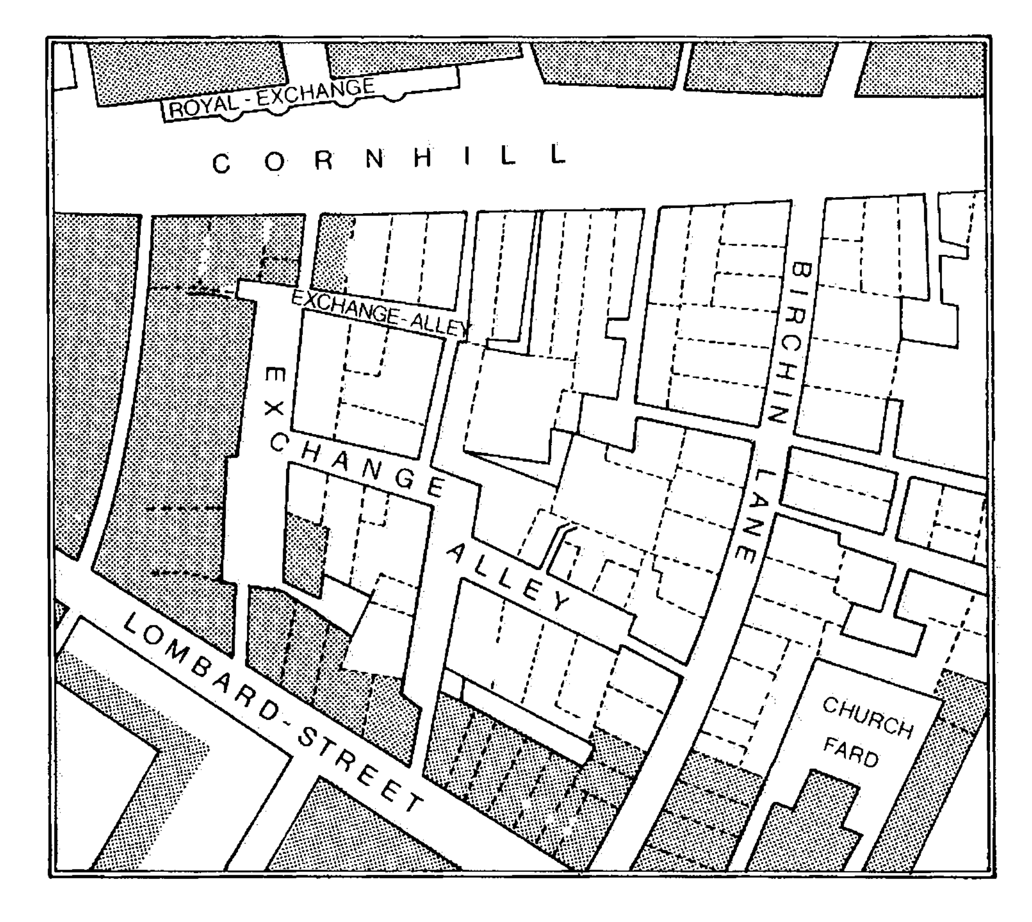


La Bolsa de Londres, reconstruida después del incendio de 1666. (Foto Michel Cabaud.)

a su voluntad para enriquecerse a costa del prójimo y «devorar a los hombres de nuestra Exchange, como antaño devoraban los saltamontes los pastos de Egipto». ¿Pero no es Defoe quien escribió en 1701 un pequeño libro anónimo titulado: *The Villany of stock-jobbers detected*?[453]

Unos años más tarde (1718), una obra de teatro, *A Bold Stroke for a Wife*, introduce al espectador en el café de Jonathan, entre *dealers, sworn brokers* (corredores jurados) y sobre todo *jobbers*. Y he aquí una muestra de los diálogos:

PRIMER JOBBER.—Mar del Sur a 7/8. ¿Quién compra?
SEGUNDO JOBBER.—Pagarés del Mar del Sur que vence en Saint-Michel 1718. Categoría de billetes de lotería.
TERCER JOBBER.—¿Acciones de la *East India*?



9. LONDRES: EL CENTRO DE LOS NEGOCIOS EN 1748

Este croquis, efectuado según un dibujo de 1748, indica los lugares y edificios célebres: Lombard Street, el Royal Exchange en Cornhill y, sobre todo, Exchange Alley. Las zonas en gris corresponden a las casas destruidas por el incendio de 1666.

CUARTO JOBBER.—Entonces todos son vendedores, ¡no hay compradores! Señores, yo soy comprador por mil libras, el martes que viene, a 3/4.
MUCHACHO.—¿Más café, señores, más café?
CAMBISTA, SR. TRADELOVE.—Oíd, Gabriel, vais a pagarme la diferencia sobre el capital a la que nos referimos el otro día.
GABRIEL.—Sí, señor Tradelove, aquí tenéis un pagaré sobre la *Sword Blade Company*.
MUCHACHO.—¿Té, señores?[454].

Quizás haga falta volver a insistir en que la especulación se produce también sobre los *Exchequers bills* (los pagarés del Tesoro) y los *Navy bills*, así como sobre las acciones de unas sesenta compañías (de las que el Banco de Inglaterra y la Compañía de las Indias, reconstituida totalmente en 1709, están en primera fila). «*The East India Company was the main point*», escribe Defoe. En el momento en que se juega esta baza,

el Mar del Sur aún no ha dado lugar al gran escándalo del *South Sea Bubble*. *La Sword Blade Company* es una fábrica de armamento[455]

El 25 de marzo de 1748, el fuego destruía el edificio principal y los célebres cafés de Exchange Alley. Hubo que cambiar de alojamiento. Pero los corredores apenas cambían. Después de muchos proyectos, una suscripción consiguió los fondos necesarios para construir el nuevo edificio, en 1773, detrás de la Royal Exchange. Se iba a llamar *New Jonathan's* pero fue finalmente bautizado con el nombre de *Stock Exchange*[456]. El decorado cambia, se formaliza pero, es inútil decirlo, el juego continúa exactamente igual.

¿Es necesario ir a París?

Si, después de una reflexión, decidimos hacer el viaje a París, hay que ir a la calle Vivienne donde se ha instalado la Bolsa en 1724, en el hotel de Nevers, antigua sede de la Compañía de Indias, situada donde actualmente se encuentra la Biblioteca Nacional. No es nada comparable a Londres o a Amsterdam. En los días de Law, la calle de Quincampoix[457] sí que pudo rivalizar, durante un instante, con Exchange Alley, pero no después de ese momento cuyo futuro era un tanto triste y causante de inhibiciones. Por otra parte, por una casualidad poco explicable, han desaparecido casi todos los documentos relacionados con la calle Vivienne.

Es después de cincuenta años de su fundación cuando la Bolsa parisina se anima de forma sorprendente, en el París de Luis XVI. Se extiende por todas partes la fiebre del juego. «La alta sociedad se consagra al faraón, al dominó, a las damas, al ajedrez» y nunca inocentemente[458]. «Desde 1776, se siguen las carreras de caballos; la gente se aglomera en los ciento doce puestos de la Lotería oficial abiertos en París» y hay timbas por todas partes. La policía, que lo sabe todo, apenas interviene, ni siquiera en los alrededores de la Bolsa, en el Palacio Real donde tantos especuladores acorralados, caballeros de la industria y estafadores sueñan con especulaciones milagrosas. En este ambiente, el ejemplo de las especulaciónes de Amsterdam y de Londres se vuelve irresistible. Entretanto, la política de empréstitos de Necker y de Calonne crea una enorme deuda pública, repartida entre 500.000 ó 600.000 portadores, la mayoría parisinos. Ahora bien, la Bolsa es el mercado ideal para la deuda pública. En el estrecho edificio de la calle Vivienne[458], los corredores, los agentes de cambio se han reorganizado: ómnipotentes, se reúnen en una especie de estrado —el *parquet*—; entre ellos y los clientes, el estrecho pasillo por donde apenas pasa una persona, la *coulisse*. Se observa que entonces comienza a desarrollarse un vocabulario, prueba de una actividad evidente. En la cotización figuran, sobre todo, los títulos de la deuda pública, pero también las acciones de la Compañía de las Indias, además de las acciones de la Caja de Descuento, antepasado del Banco de Francia. Confesamos que, incluso con la inteligente guía que nos proporciona Marie-Joseph Désiré Martin[459], no nos orientamos al primer vistazo en la lista de las cotizaciones que ocupa «cada día una página del *Journal de Paris* y de los *Affiches*»[460].

Así se pone en marcha la especulación de la Bolsa. En 1779, la Caja de Descuento se reorganiza y las acciones se colocan entre el público. Desde que «esto se lleva a cabo», dice el Consejo de Estado, «hay un tráfico de los títulos de la Caja de Descuento hasta tal punto desordenado que se vende incluso cuatro veces lo que no existe»[461]. Pues se venden y revenden. Imagino que la curiosa especulación que consigue el joven conde de Tilly[462], mal relatada por él (se la había aconsejado su amante, una actriz que también otorgaba sus favores a un rico administrador de Correos), se realiza en este mo-

mento. Como consecuencia, dice, «me pagan 22 billetes de la Caja de Descuento», es decir 22.000 libras. En cualquier caso, no cabe duda de que la especulación a plazo, hinchada de aire, dio sus primeros pasos hacia la conquista de París. Es característica en este caso la decisión del 7 de agosto de 1785, cuyo texto transmite el embajador de Catalina II en París, Simolin[463], a su soberana. Desde hace algún tiempo, explica, «se está introduciendo en la capital un tipo de *mercados* o de *transacciones* [recalcamos las palabras] tan peligrosas para los vendedores como para los compradores: los unos se empeñan en proporcionar a vencimientos lejanos efectos que no tienen y los otros se someten a pagarlos sin tener fondos, con la salvedad de poder exigir la entrega antes del vencimiento, mediante el descuento [...] Estos compromisos ocasionan una serie de maniobras insidiosas tendentes [*sic*] a desvirtuar momentáneamente la cotización de los efectos públicos, a dar a los unos un valor exagerado y a hacer de los otros un empleo capaz de desprestigiarlos. [...] Resulta un agio desordenado que todo negociante prudente reprueba, que pone en peligro las fortunas de los que cometen la imprudencia de confiarse, que desvía a los capitales de inversiones más sólidas y favorables de la industria nacional, incita la codicia de buscar ganancias desmesuradas y sospechosas [...] y podría comprometer el crédito del que la Plaza de París gozó, con toda razón, en el resto de Europa». Después de esta decisión se renovaban las antiguas ordenanzas de enero de 1723 y la decisión (creadora de la Bolsa) del 24 de septiembre de 1724. Se preveían multas de 3.000 a 24.000 libras, según los casos. Pero todo quedó como letra muerta, o poco menos, y en 1787 Mirabeau podía escribir su *Dénonciation de l'agiotage au roi* (Denuncia del agio al rey). ¿Suprimir este agio significaba salvar a la monarquía, poco culpable en este caso?

Dicho esto, los franceses siguen siendo novatos en el oficio. A propósito del préstamo que lanza Necker en 1781, Louis Greffulhe[464], nuestro banquero-comisionista de Amsterdam, que ha suscrito generosamente —o mejor que ha hecho suscribir— escribe a su amigo y compañero Isaac Panchaud (11 de febrero de 1782): «Es fastidioso, muy fastidioso que el préstamo no haya sido acordado [es decir cerrado] enseguida. Se habría ganado del 5 al 6%. No se comprenden todavía en vuestro país estas formas y manejos que, en cuanto a las finanzas, causan en el agio y en la circulación de fondos exactamente el mismo efecto que el aceite en un reloj para facilitar el movimiento.» La «circulación» de los fondos supone la reventa de los títulos. En efecto, en el préstamo cerrado es frecuente en Amsterdam o en Londres que los suscriptores compren a precios muy elevados algunos títulos suscritos por otros; la cotización sube y los responsable de la operación empujan atrevidamente al alza hasta que es muy ventajoso desembarazarse del gran paquete de títulos que tienen guardados con esta intención. Sí: París, como centro de especulación, tiene aún mucho que aprender.

Bolsas y monedas

La especulación con las acciones, ciertamente una novedad, causó mucho ruido a partir del siglo XVII. Pero reducir las Bolsas de Amsterdam, de Londres y, detrás de ellas, en una posición modesta, la de París, a lo que los mismos holandeses llaman el *Windhandel*, el comercio del viento, sería absurdo. Los moralistas lo han hecho a menudo, confundiendo crédito, banco, papel moneda y especulación. En Francia, Roland de la Platière[465], a quien la Asamblea Legislativa nombrara ministro del Interior en 1791, no se anda con rodeos. «París», dice con una admirable simplificación, «no encierra más que vendedores o personas que se dedican a mover dinero, banqueros, gen-

tes que especulan con el papel, los préstamos de Estado, la miseria pública». Mirabeau y Clavière han criticado también la especulación y, según Couédic[466], en 1791, «el agio, para sacar de la nada a unos cuantos seres oscuros, causaba la ruina de varios miles de ciudadanos». Sin duda. Pero el mérito de las grandes Bolsas de Amsterdam y de Londres es el de haber asegurado el triunfo, lento en confirmarse, de la moneda de papel, de todas las monedas de papel.

Se dice con razón que no existe una economía de mercado un poco activa sin moneda. Esta corre, cae en «cascada» circula. Toda la vida económica se esfuerza por conseguirla. Multiplicadora de los cambios, está siempre en cantidad insuficiente: las minas no proporcionan suficientes metales preciosos, las falsas monedas expulsan a las buenas durante años y las arcas de la tesorización están siempre abiertas. La solución: crear en vez de una mercancía-moneda, espejo donde las otras mercancías se reflejan y se calibran, una moneda signo. China es quien lo hace primero, a principios del siglo IX[467] Pero crear monedas de papel no es lo mismo que aclimatarlas. El papel moneda no ha jugado en China el papel de acelerador del capitalismo que ha jugado en Occidente.

Europa, en efecto, ha encontrado muy pronto la solución, e incluso varias soluciones. Así desde el siglo XIII en Génova, en Florencia, en Venecia, la gran innovación es la letra de cambio, que introduce muy despacio los cambios, pero los introduce. En Beauvais, los primeros éxitos de las letras de cambio no se producen antes de 1685, el año de la revocación del Edicto de Nantes[468] Pero Beauvais no es más que una provincia. Otra moneda que se crea pronto en Venecia son los títulos de deuda pública. Se ha visto en Amsterdam, en Londres, en París inscribir las acciones de las compañías en la cotización de las Bolsas. Añadamos los billetes de «banco», de diversos orígenes. Todo este papel representa una masa enorme. Los prudentes de la época decían que no debía sobrepasarse 3 ó 4 veces la masa del numerario[469] Pero proporciones de 1 a 15 y más son completamente probables, en algunas épocas, en Holanda o en Inglaterra[470]. Incluso en un país como Francia que se familiariza mal con el papel (se le deshonra incluso después de Law), donde más tarde el billete del Banco de Francia circulará durante mucho tiempo con dificultad, y solamente en París, «los efectos del comercio que miden el volumen de los créditos [...] representaban de cinco a seis veces la circulación metálica antes de 1789...»[471].

En esta intrusión de papel necesaria para los cambios, las Bolsas (los bancos también) desempeñan un gran papel. Al poner todo este papel en el mercado, aparece la posibilidad de pasar en un instante de un título de deuda pública o de una acción a un reembolso en metálico. Creo que sobre este punto, en el que el pasado se encuentra con la actualidad económica, no hay necesidad de una explicación suplementaria. Pero, por el contrario, un texto francés de principios del siglo XVIII —un informe que no ha sido fechado[472] pero que pudo ser escrito hacia 1706, por tanto una veintena de años antes de la renovación de la Bolsa— me parece que merece nuestra atención. Las *rentes sur l'Hôtel de Ville*, que datan de 1522, habrían podido desempeñar en Francia el mismo papel que las *anualidades* inglesas. Ahora bien, ocupan el lugar de un padre de familia, un valor seguro a menudo inmovilizado en los patrimonios, por otra parte difíciles de negociar. Venderlas implica el pago de un derecho y «toda una serie de procesos» ante notario. En consecuencia, explica el informe francés, «las rentas de la ciudad son un fondo muerto para el comercio, por lo que los que negocian no pueden ayudarse más que de sus casas y de sus tierras. El interés de los particulares mal entendido ha perjudicado a este respecto al interés público». La cosa está clara, sigue el citado informe, si se compara esta situación a la de Italia, a la de Inglaterra y a la de Holanda, donde «las acciones de Estado[se venden y se transportan] como todos los inmuebles, sin gastos y sin lacre».

Pasar rápidamente del papel al dinero y viceversa es seguramente una de las ven-

tajas esenciales de las Bolsas de valores. Las *anualidades* inglesas no son únicamente una ocasión de *Windhandel*. Son también una moneda de segunda clase y de suficiente garantía que tiene la ventaja de conllevar al mismo tiempo interés. El portador que necesita liquidez la obtiene en Bolsa en el mismo instante, a cambio de su papel. Liquidez fácil, circulación, ¿no era éste el secreto de los buenos negocios holandeses o ingleses uno de sus secretos? Si damos crédito a un italiano entusiasta, en 1782, los ingleses poseen entonces en Change Alley *«una mina più doviziosa di quella che la Spagna possiede nel Potosi e nel Messico»*[473]. Quince años antes, en 1766, en su libro *Les Intérêts des nations d'Europe*[474], J. Accarias de Sérionne también escribía: «El agio de los fondos públicos es uno de los grandes medios que... mantienen el crédito en Inglaterra; el precio que el agio les da el crédito en la plaza de Londres fija el de las plazas extranjeras.»

¿Y EL MUNDO FUERA DE EUROPA?

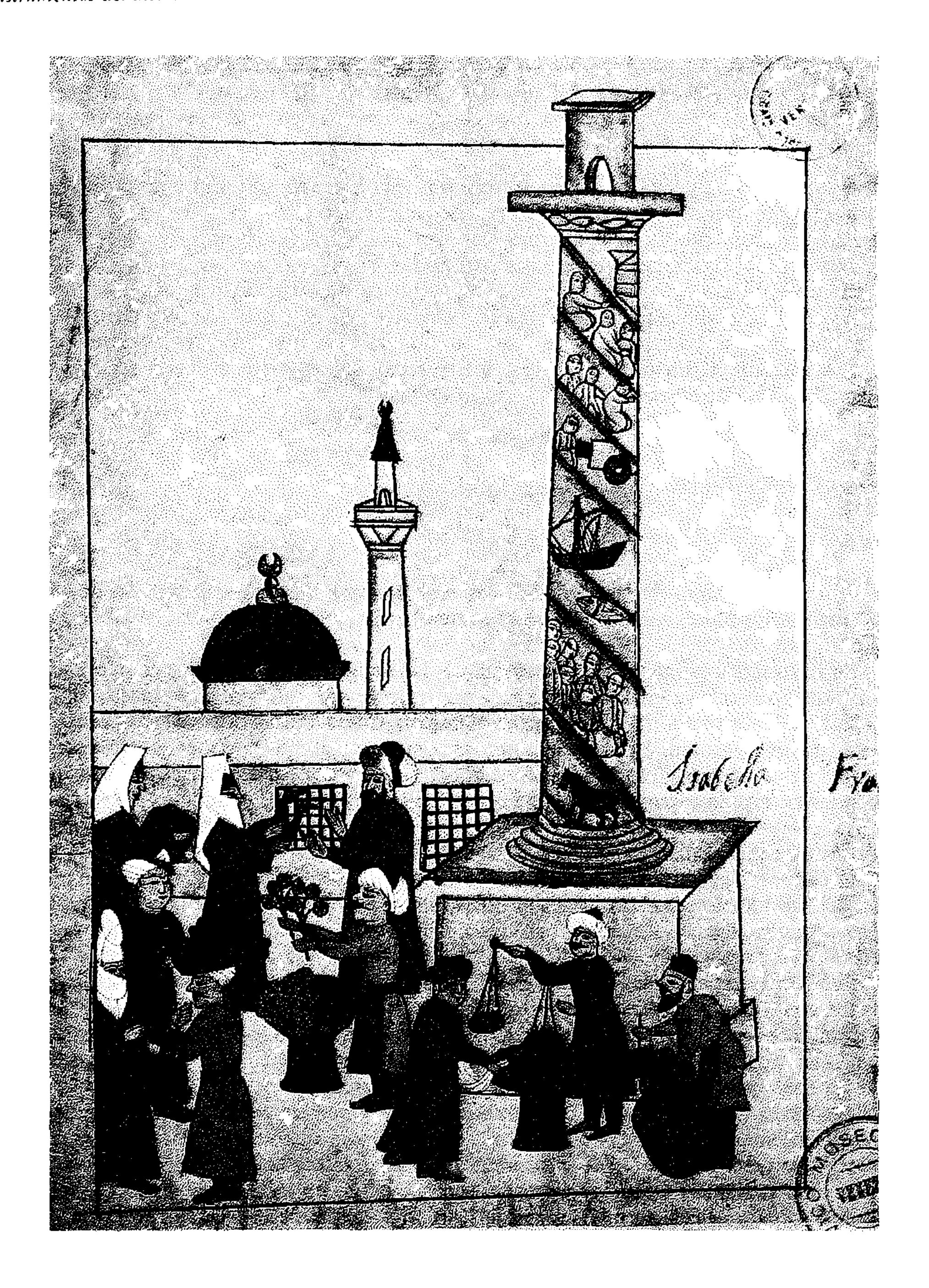
Preguntarse si Europa está o no al mismo nivel de intercambios que las otras regiones *densas* del mundo —humanidades privilegiadas como ella— es plantearse una cuestión crucial. Pero producción, cambio, consumo, *al nivel que hemos descrito hasta el presente,* son obligaciones elementales para todos los hombres; no dependen ni de las elecciones antiguas o recientes de su civilización, ni de las relaciones que mantienen con su medio, ni de la naturaleza de sus sociedades, ni de sus estructuras políticas, ni de un pasado que no cesa de pesar sobre su vida de cada día. Estas reglas elementales no tienen frontera. En principio pues, a este nivel, las semejanzas deben ser más numerosas que las diferencias.

En todas partes mercados y tiendas

El universo entero de las civilizaciones está lleno de mercados, sembrado de tiendas. Incluso los países medio poblados, como el Africa Negra o la primera América de los europeos.

En la América española son innumerables las imágenes. Las tiendas, en São Paulo, en Brasil, aparecen ya en las encrucijadas de las primeras calles de la ciudad a finales del siglo XVI. Después de 1580, aprovechando la unión de las dos coronas, España y Portugal, los intermediarios portugueses invaden literalmente la América española, la abruman con sus servicios. Tenderos, buhonereos, llegan a los centros más ricos y a las ciudades en rápida expansión, a Lima o a México. Sus tiendas, como las de los primeros merceros de Europa, tienen de todo, las mercancías más mediocres y comunes, harina, carne seca, alubias, tejidos de importación, pero también las mercancías de alto precio como esclavos negros o fabulosas piedras preciosas. Incluso en la salvaje Argentina del siglo XVIII, para uso de los *gauchos*, aparece la *pulpería*, tienda enrejada donde se vende de todo, sobre todo bebidas alcohólicas, y que abastece a los convoyes de arrieros y de carreteros[475].

El Islam es, por excelencia, el lugar de los mercados superpoblados y de las pequeñas tiendas urbanas, agrupadas por calles y por especialidades, visibles aún hoy en los célebres zocos de las grandes ciudades. Allí se encuentran todos los mercados imaginables; unos, fuera de los muros, ampliamente extendidos, que forman enormes tapones a las puertas monumentales de las ciudades, «en una especie de terreno neutro que no es del todo la ciudad y donde los campesinos se exponen sin demasiada reticencia; no lo suficientemente lejos de la ciudad, no obstante, para que el habitante de la ciudad no se sienta del todo seguro»[476]; otros, dentro de la ciudad, que se colocan como pueden en las estrechas calles y en los lugares públicos, cuando no ocupan vastos edificios, como el Bezestan de Estambul. Dentro de los muros, los mercados están especializados. Formados muy pronto, se advierten mercados de mano de obra en Sevilla, en Granada, de la época de la dominación musulmana, y en Bagdad. Son innumerables los mercados prosaicos de trigo, cebada, huevos, seda cruda, algodón, lana, pescado, madera, leche agria... Según Maqrizi[477] hay más de treinta y cinco mercados interiores en El Cairo. ¿Alguno de ellos desempeña el papel de una Bolsa, al menos para los cambistas? De esto trata un reciente libro (1965)[478].



Un pequeño mercado de Estambul. Miniatura del Museo cívico Correr en Venecia. (Cliché del Museo).

En resumen, todas las características del mercado europeo se encuentran allí: el campesino que viene a la ciudad con el deseo de obtener el dinero necesario para el impuesto y que apenas pasa por el mercado, el revendedor activo, despierto y que, a pesar de las prohibiciones, va al encuentro del vendedor rural, de la animación y el encanto social del mercado en donde se pueden comer tranquilamente los platos cocinados que el comerciante siempre ofrece, «albóndigas, platos de garbanzos, o buñuelos fritos»[479].

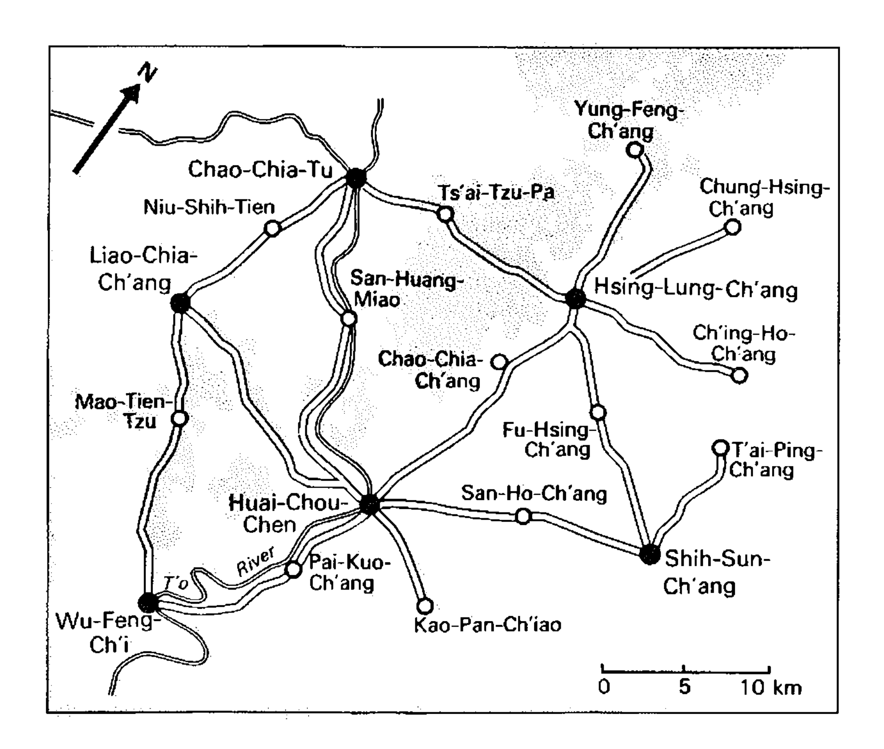
En la India, muy pronto presa de la economía monetaria, no hay un pueblo, cosa curiosa pero que invita a la reflexión, que no tenga su mercado. Es que el canon que paga la comunidad a los señores absentistas y al Gran Mogol, éste tan voraz como aquéllos, debe trasformarse en dinero para, a continuación, pagar a quien corresponda. Hay que vender, a este efecto, o el trigo, o el arroz, o las plantas tintóreas, y el mercader baniano, siempre de servicio, está en el lugar para facilitar la operación y, de paso, obtener beneficio. En las ciudades, los mercados y las tiendas pululan. Y en cualquier parte un artesano chinesco ofrece sus servicios. Todavía hoy, los herreros ambulantes se desplazan en carricoches con sus familias y ofrecen sus servicios por un poco de arroz o de otros alimentos[480]. También son innumerables los mercaderes ambulantes indios o extranjeros. Buhoneros infatigables, los *sherpas* del Himalaya van hasta la península de Malaca[481].

En conjunto, no obstante, estamos mal informados sobre los mercados corrientes de la India. Por el contrario, la jerarquía de los mercados chinos se conoce perfectamente. China, con su enorme población, ha conservado mejor que muchas otras sociedades miles de características de su antigua vida, al menos hasta 1914; incluso hasta después de la Segunda Guerra Mundial. Evidentemente, hoy es demasiado tarde para encontrar estos arcaísmos. Pero G. William Skinner[482], en Se-tchouan en 1949, observaba un pasado vivo aún y sus abundantes y precisas anotaciones son una excelente información de la China tradicional.

En China como en Europa, el mercado aldeano es raro, en la práctica inexistente. En cambio, todos los burgos tienen su mercado, y las palabras de Cantillon[483] (un burgo se caracteriza por su mercado) valen tanto para China como para la Francia del siglo XVIII. El mercado del burgo se instala dos o tres veces por semana, tres veces cuando la «semana» tiene diez días, como en la China Meridional. Es un ritmo que no puede ser sobrepasado ni por los campesinos de los cinco o diez pueblos satélites del burgo, ni por la clientela del mercado cuyos recursos son limitados. Normalmente, sólo un campesino de cada cinco frecuenta el mercado, es decir uno por familia o por hogar. Algunas tiendas rudimentarias facilitan las mercancías menores que necesita el campesino: alfileres, cerillas, aceite para los candiles, velas, papel, incienso, escobas, jabón, tabaco... Completamos el cuadro con la casa de té, las tabernas donde está el licor de arroz, los bufones, los acróbatas, los narradores de cuentos, el memorialista, sin olvidar las tiendas de préstamos y de usura, cuando no es un señor quien desempeña este papel.

Estos mercados elementales están relacionados entre sí, como lo demuestra un calendario tradicional muy ajustado, que hace que los mercados de los burgos recorran las distancias más cortas posibles y que no se ponga ninguno el día en que la ciudad de la que dependen tiene su propios mercados. Estas diferencias permiten a los agentes múltiples de un comercio y de un artesanado ambulantes organizar su propio calendario. Buhoneros, transportistas, revendedores, artesanos, todos en constante desplazamiento, pasan de un mercado a otro, de la ciudad a un burgo, a otro burgo, etc., para volver a la ciudad, en constante movimiento. Miserables *coolies* llevan a sus espaldas mercancías que revenden para comprar otras en el momento oportuno, jugando con mínimas diferencias de precios, a menudo irrisorias. El mercado del trabajo está continua-

mente circulando; la tienda artesanal es en cierto modo itinerante. El herrero, el carpintero, el cerrajero, el ebanista, el barbero y muchos otros se contratan en el mismo mercado y van al lugar de su trabajo durante los días «fríos» que separan a los días «calurosos» de mercado. Estos encuentros, en suma, marcan el ritmo de la vida aldeana, señalan sus épocas de descanso y de actividad. La itinerancia de algunos «agentes» económicos responde a necesidades elementales: el artesano tiene que desplazarse «para sobrevivir» debido a que no encuentra en el burgo, incluso en el pueblo en donde reside, la clientela que le permitiría trabajar con dedicación exclusiva. También frecuentemente, siendo vendedor de lo que él mismo fabrica, necesita descansos para reconstituir sus existencias y sabe de antemano, según el calendario de los mercados que frecuenta, en qué momentos tiene que estar preparado.

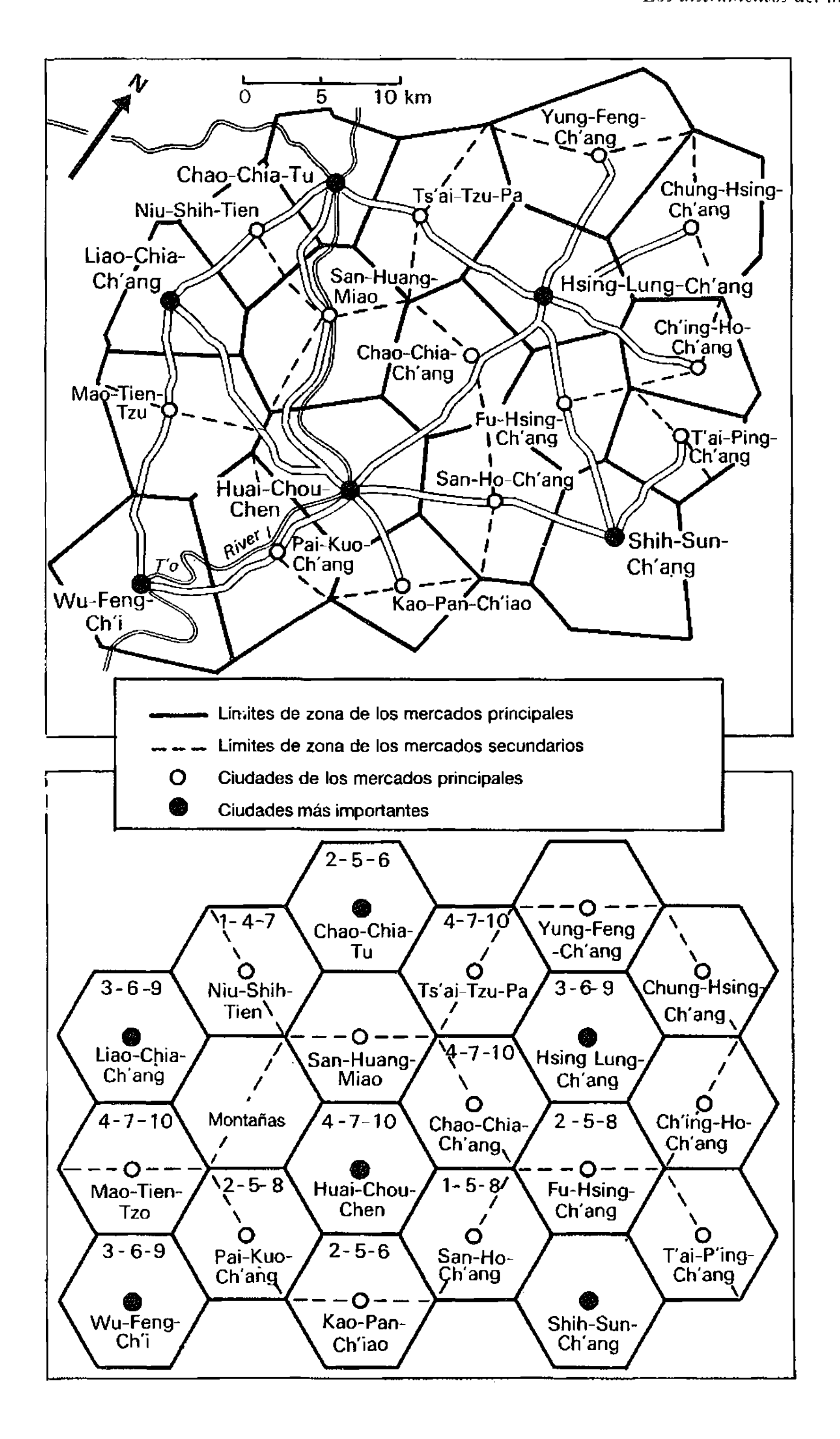


10. LOS MERCADOS EJEMPLARES DE LA CHINA

Mapa de una región de Setchuan con 19 burgos (de los cuales, 6 tienen la categoría de ciudades), situados entre 35 y 90 km al nordeste de la ciudad de Cheng Tu. Este mapa y los dos esquemas siguientes están extraídos de G. William Skinner, «Marketing and social structure in rural Chine», en: Journal of Asian Studies, *nov. 1964, pp. 22-23.*

Primer esquema (p. 91, arriba): *es necesario imaginar en cada vértice de los polígonos representados con trazo grueso una ciudad, cliente del burgo o de la ciudad que se encuentra en el centro. Sobre este primer trazado se disponen los seis mercados urbanos que ocupan el centro de otros polígonos más amplios, cuyos lados están marcados con trazo punteado y cuyos vértices están constituidos por un burgo.*

Segundo esquema (p. 92, abajo): *el mismo esquema, pero simplificado, que es una buena ilustración de un modelo teórico de geografía matemática, según Walter Christaller y August Lösch. Véanse las explicaciones en el texto, p. 92.*


N
0 5 10 km
Yung-Feng-Ch'ang
Chao-Chia-Tu
Niu-Shih-Tien
Ts'ai-Tzu-Pa
Chung-Hsing-Ch'ang
Liao-Chia-Ch'ang
San-Huang-Miao
Hsing-Lung-Ch'ang
Ch'ing-Ho-Ch'ang
Chao-Chia-Ch'ang
Mao-Tien-Tzu
Fu-Hsing-Ch'ang
T'ai-Ping-Ch'ang
Huai-Chou-Chen
San-Ho-Ch'ang
Shih-Sun-Ch'ang
River
T'o
Pai-Kuo-Ch'ang
Wu-Feng-Ch'i
Kao-Pan-Ch'iao
Límites de zona de los mercados principales
Límites de zona de los mercados secundarios
Ciudades de los mercados principales
Ciudades más importantes
2-5-6
Chao-Chia-Tu
1-4-7
Niu-Shih-Tien
4-7-10
Ts'ai-Tzu-Pa
Yung-Feng-Ch'ang
Chung-Hsing-Ch'ang
3-6-9
Liao-Chia-Ch'ang
San-Huang-Miao
4-7-10
Chao-Chia-Ch'ang
3-6-9
Hsing Lung-Ch'ang
Montañas
4-7-10
Mao-Tien-Tzo
4-7-10
Huai-Chou-Chen
2-5-8
Ch'ing-Ho-Ch'ang
2-5-8
Pai-Kuo-Ch'ang
1-5-8
San-Ho-Ch'ang
Fu-Hsing-Ch'ang
T'ai-P'ing-Ch'ang
3-6-9
Wu-Feng-Ch'i
2-5-6
Kao-Pan-Ch'iao
Shih-Sun-Ch'ang

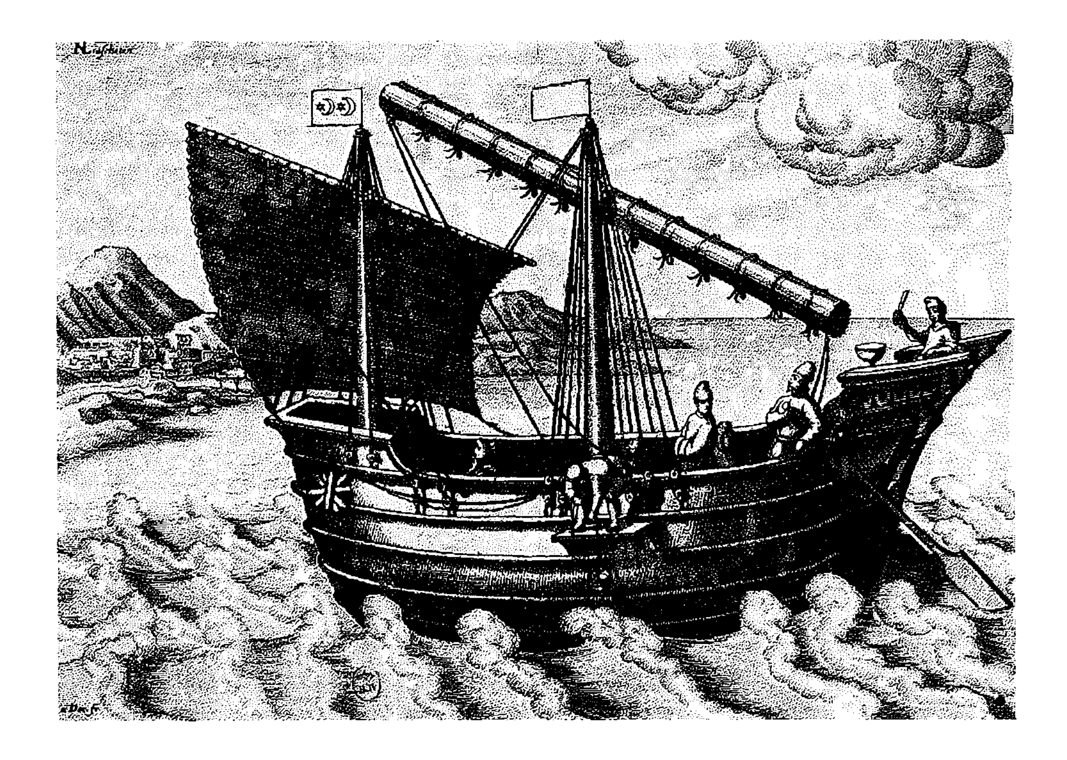
En la ciudad, en el mercado central, los intercambios tiene otra dimensión. Allí llegan mercancías y víveres de los pueblos. Pero la ciudad, a su vez, está relacionada con otras ciudades que la rodean o la dominan. La ciudad es el elemento que comienza a ser francamente extraño a la economía local, que sale de su estrecho marco y se relaciona con el vasto movimiento del mundo, que recibe mercancías exóticas, preciosas, desconocidas en el lugar, y las distribuye entre los mercados y tiendas inferiores. Los burgos están en la sociedad, la cultura y la economía campesina; las ciudades emergen de ellos. Esta jerarquía de los mercados dibuja en realidad una jerarquía de la sociedad. G.W. Skinner puede pues anticipar que la civilización china no está formada por pueblos sino por agrupaciones de pueblos, que incluyen el burgo que es el colofón y, hasta cierto punto, el regulador. No es preciso llevar demasiado lejos esta geometría de matrices, aun cuando ha aportado algo.

La superficie variable de las áreas elementales de mercado

Pero la observación más importante de G.W. Skinner se refiere a la variabilidad de la superficie media del elemento de base, es decir del espacio que irradia el mercado del burgo. Ha hecho la demostración general a propósito de China en torno a 1930. En efecto, si se tiene en cuenta el modelo de base del conjunto del territorio chino, resulta que la superficie de los «hexágonos», o seudohexágonos, varía en función de la densidad de población. Si las densidades por kilómetro cuadrado se establecen por debajo de 10, su superficie, en China al menos, se sitúa aproximadamente en 185 km^2; a la densidad de 20 le corresponde un hexágono de aproximadamente 100 km^2, y así sucesivamente. Esta correlación aclara bien las cosas; señala estados diversos de desarrollo. Los centros vitales de los mercados estarían más o menos próximos entre sí según la densidad de población, según el vigor de la economía (pienso especialmente en los transportes). Y quizás sea una forma de plantear mejor el problema lo que ha atormentado a los geógrafos franceses en la época de Vidal de La Blache y de Lucien Gallois. Francia se divide en un determinado número de «países», unidades elementales, en realidad grupos de varios hexágonos. Ahora bien, estos países son tan extraordinarios por su duradero arraigo como por la dependencia de un feudo y la incertidumbre de sus confines. ¿Pero no es lógico que su superficie haya cambiado en relación con la variación, a lo largo de los años, de la densidad de su población?

¿Un mundo de pedlars *o de negociantes?*

Esos mercaderes que J.C. Van Leur[484], gran historiador que nos arrebató la guerra en plena juventud, describe como *pedlars*, vulgares buhoneros del Océano Indico y de Insulindia y en los que yo vería por mi parte a agentes de una categoría superior, a veces incluso a la de los negociantes, nos llevan a un mundo muy diferente. La diferencia de apreciación es tan enorme que puede sorprender: es un poco como si en Occidente se dudara en distinguir entre el mercado de un burgo rural y una Bolsa al aire libre. Pero hay buhoneros y buhoneros. Los que llevan los veleros con la ayuda del monzón de un extremo a otro del inmenso Océano Indico y a los mares que bordean el Pacífico, para volverlos a llevar a su punto de partida por lo menos seis meses más tar-



Barcos javaneses. Obsérvese el ancla de madera, las velas de bambú y los dos remos de gobierno lateral. (Fototeca A. Colin.)

de, enriquecidos o arruinados, ¿son verdaderamente *pedlars* ordinarios, como lo afirma J. C. Van Leur, para acabar enseguida en la modicidad e incluso en el estancamiento de los tráficos en el conjunto de Insulindia y de Asia? A veces tendríamos la tentación de decir que sí. La imagen de estos mercaderes, tan inhabitual en Occidente, incita desde luego demasiado fácilmente al acercamiento a las modicidades de la buhonería. Así, el 22 de junio de 1596[485], las cuatro naves del holandés Houtman que han doblado el cabo de Buena Esperanza, acaban de llegar al puerto de Bantam, en Java, después de un largo viaje. Una bandada de mercaderes suben a bordo y se acomodan al lado de sus mercancías extendidas «como si estuvieran en un mercado». Los javaneses han traído géneros frescos perecederos, aves de corral, huevos, frutas; los chinos, suntuosas sederías y porcelanas; los mercaderes turcos, bengalíes, árabes, persas, gujaratis, todos los productos de Oriente. Uno de ellos, un turco, embarcará en la flota holandesa para volver a su casa, a Estambul. Para Van Leur, allí hay una muestra del comercio de Asia, comercio de mercaderes itinerantes que transportan lejos de su casa su pequeño fardo de mercancías, exactamente como en la época del Imperio Romano. Nada habría cambiado. Nada iba a cambiar aún durante mucho tiempo.

Esta imagen es probablemente engañosa. En primer lugar, no resume todos los tráficos del comercio «de India a India». Desde el siglo XVI, ha habido un aumento espectacular de estos cambios aparentemente inmutables. Los navíos del Océano Indico

transportan cada vez más mercancías pesadas y de bajo precio: trigo, arroz, madera, tejidos de algodón corrientes destinados a los campesinos de las zonas de monocultivo. No se trata pues únicamente de algunas mercancías preciosas, confiadas a un solo hombre. Por otra parte, los portugueses, después los holandeses, más tarde los ingleses y franceses que viven en el lugar, han aprendido con deleite las posibilidades de enriquecerse mediante el comercio «de India a India», y es muy instructivo seguir, por ejemplo, en el relato de D. Braems[486], que regresa de las Indias en 1687 después de haber pasado allí treinta y cinco años al servicio de la Compañía Holandesa, el menudeo de todas estas líneas comerciales entrecruzadas y que dependen entre sí, en un sistema de intercambios tan vasto como diverso donde los holandeses han sabido introducirse pero *que ellos no han inventado*.

No olvidemos tampoco que los vagabundeos de los mercaderes del Extremo Oriente tienen una razón precisa y simple: la enorme energía gratuita que suministran los monzones organiza, por sí misma, los viajes de los veleros y las *citas* de los mercaderes, con una certeza que no conoce ningún otro transporte marítimo de la época.

Prestemos atención, en fin, a las formas capitalistas ya, tanto si se quiere como si no, de este comercio a larga distancia. Los mercaderes de todas las naciones que Cornelius Houtman ha visto acomodarse en la cubierta de sus navíos, en Bantam, no pertenecen a una única y exclusiva categoría comercial. Unos —los menos numerosos probablemente— viajan por su cuenta y podrían si acaso dar muestra del modelo simple que imagina Van Leur, el del *pie polvoriento* de la Alta Edad Media (aunque incluso aquéllos, volveremos sobre el tema, si se les juzga por algunos casos precisos, evocan más bien otro tipo mercantil). Otros casi siempre tienen una particularidad que el propio Van Leur señala: detrás de ellos están los grandes comanditarios, a los que están unidos por contrato; pero, aun así, son tipos de contratos diferentes.

En la India, en Insulindia, al principio de su interminable itinerario, los *pedlars* de Van Leur han pedido prestado, ya sea a un rico mercader o armador, baniano o musulmán, ya sea a un señor o a un alto funcionario, las sumas necesarias para su negocio. Normalmente, se comprometen a devolver el doble al prestamista salvo en caso de naufragio. Sus amigos y familiares son su garantía: tener éxito o convertirse en esclavos del acreedor hasta el pago de su deuda, éstos son los términos del contrato. Nos encontramos, como en Italia y en otros lugares, ante un contrato de *commenda*, pero los términos son más rigurosos; la duración del viaje y los intereses del préstamo son enormes. No obstante, si se aceptan estas drásticas condiciones es, evidentemente, porque los desniveles de precios son fabulosos y las ganancias normalmente muy elevadas. Nos encontramos en circuitos muy grandes de comercio a larga distancia.

Los mercaderes armenios que, también ellos, utilizan los barcos de los monzones y circulan en gran número entre Persia y la India, son a menudo los mercaderes-agentes de los grandes negociantes de Ispahán, involucrados a la vez en Turquía, en Rusia, en Europa y en el Océano Indico. Los contratos, en este caso, son diferentes: el mercader-agente, en todas las transacciones en las que operará con el capital (dinero y mercancías) que se le ha confiado a la salida, recibirá una cuarta parte de los beneficios; el resto se lo devuelve a su patrón, el *khoja*. Pero esta apariencia sencilla oculta una realidad complicada que aclara de forma notable el libro de cuentas y el cuaderno de ruta de uno de estos agentes, conservado en la Biblioteca Nacional de Lisboa y del que se ha publicado una traducción abreviada en 1967[487]. El texto desgraciadamente está incompleto. Falta el balance final de la operación, que nos habría dado una idea exacta de los beneficios. Pero, conforme está, este documento es extraordinario.

A decir verdad, todo nos parece extraordinario en el viaje del agente armenio Hovhannès, hijo de David:

—su dimensión: le seguimos durante miles de kilómetros, desde Djulfa, el arrabal

armenio de Ispahán, hasta Surate, luego hasta Lhassa en el Tíbet, con toda una serie de paradas y de rodeos, antes de regresar a Surate;

—su duración, desde 1682 a 1693, es decir más de once años, de los que pasó cinco sin interrupción en Lhassa;

—el carácter en suma normal, trivial de su viaje: el contrato que le unía a sus *khojas* es un contrato típico que formula aún en 1765, casi un siglo más tarde, el Código de los Armenios de Astrakán;

—el hecho de que en todas partes donde se para el viajero, en Chiraz, en Surate, en Agra desde luego, pero también en Patna, en el corazón del Nepal, en Katmandú, en Lhassa por último, le reciben, le ayudan los otros mercaderes armenios, comercia con ellos, se asocia a sus negocios;

—también es extraordinaria la enumeración de las mercancías con las que trafica: plata, oro, piedras preciosas, almizcle, índigo y otros productos tintóreos, tejidos de lana y de algodón, velas, té, etc.; y la amplitud de negocio: unas veces dos toneladas de índigo llevadas desde el norte hasta Surate y expedidas en Chiraz; otras, cien kilos de plata; otras cinco kilos de oro obtenido en Lhassa de mercaderes armenios que han ido hasta Sining, en la lejana frontera de China, para cambiar plata por oro —operación de lo más provechoso, pues en China la plata se paga a un precio muy elevado en relación con Europa: la *ratio* de 1 a 7 que indica el cuaderno de Hovhannès significa un buen beneficio.

Lo más curioso todavía es que no realiza estos negocios únicamente con el capital que le ha confiado su *khoja*, aunque queda unido a éste y consigna todas sus operaciones, sean las que sean, en su libro de cuentas. Se une, mediante *contrato personal*, a otros armenios, utiliza su capital propio (¿quizás su parte de los beneficios?), además pide prestado, incluso presta si llega el caso. Pasa continuamente del dinero líquido a las mercancías y a las letras de cambio que transportan su haber como por vía aérea, una veces a tarifas reducidas, al 0,75% por mes por una breve distancia y cuando se trata de mercados más o menos asociados a sus negocios; otras a tarifas muy elevadas cuando se trata de largas distancias, de repatriación de fondos, así el 20 ó 25% por regresar de Surate a Ispahán.

La claridad del ejemplo, su valor como muestra subrayado por la precisión de los detalles, da una idea inesperada de las facilidades de comercio y de crédito en la India, redes de intercambios locales muy diversificados en las que Hovhannès, dedicado a ser agente, servidor y mercader hábil, se integra con facilidad, traficando con mercancías preciosas u ordinarias, ligeras o pesadas. Viaja, desde luego, ¿pero qué tiene de buhonero? Si se quisiera a toda costa una comparación, me haría pensar más bien en este nuevo mercader inglés del *private market*, siempre en movimiento, yendo de posada en posada, concertando aquí un mercado, allí otro, según los precios y la ocasión asociándose con tal o cual compinche y siguiendo su camino imperturbablemente. Este mercader que se presenta siempre como el innovador que ha zarandeado las viejas reglas del mercado medieval inglés, es para mí la imagen más próxima a esos hombres de negocios que se perciben a través del libro de ruta de Hovhannès. Con la diferencia de que Inglaterra no tiene las dimensiones de Persia, de la India del Norte, del Nepal o del Tíbet.

A través de este ejemplo, también se comprende mejor el papel de esos mercaderes de la India —de ninguna manera *pedlars*— que desde el siglo XVI al XVIII se encuentran instalados en Persia, en Estambul[488], en Astrakán[489] o en Moscú[490]. O bien este impulso que, desde finales del siglo XVI, lleva a los mercaderes orientales a Venecia[491], a Ancone[492], incluso a Pesaro[493], y, en el siglo siguiente, a Leipzig y a Amsterdam. No se trata solamente de los armenios: en abril de 1589[494], en la nave *Ferrera* que sale de Malamocco, el antepuerto de Venecia, se encuentran a bordo, al lado de los mercade-

res italianos (venecianos, lombardos y florentinos), «armenios, levantinos, chipriotas, candiotas, maronitas, sirios, georgianos, griegos, moros, persas y turcos». Todos estos mercaderes comercian desde luego según el mismo modelo que los occidentales. Se les encuentra tanto en los estudios de los notarios venecianos o anconitanos como bajo los pórticos de la Bolsa de Amsterdam. De ningún modo desorientados.

Banqueros hindúes

En la India, todas las aglomeraciones tienen banqueros cambistas, los *sarafs*, que pertenecen sobre todo a la poderosa casta mercantil de los banianos. Un historiador de calidad, Irfan Habib (1960)[495], ha comparado el sistema de los cambistas hindúes con el de Occidente. Las formas quizás sean diferentes: se tiene la impresión de una red totalmente privada, de lugar a lugar, o más bien de cambista a cambista, sin recurrir que sepamos a los organismos públicos, tales como las ferias o las Bolsas. Pero los mismos problemas se resuelven por medios análogos: letras de cambio *(hundi)*, cambio de monedas, pagos en dinero líquido, crédito, seguro marítimo *(bima)*.

Desde el siglo XIV, la India posee una economía monetaria bastante activa y que no cesará de introducirse en un cierto capitalismo —el cual, no obstante, no abarcará todo el volumen de la sociedad.

Estas cadenas de cambistas son tan eficaces que los factores de la Compañía Inglesa —que tienen el derecho a hacer el comercio de India en India por cuenta propia tanto como por cuenta de la Compañía— han recurrido siempre al crédito de los *sarafs*, como los holandeses (y antes que ellos los portugueses)[496] piden prestado a los japoneses de Kyoto[497], o los mercaderes cristianos en apuros a los prestamistas musulmanes y a los judíos de Alepo o de El Cairo[498]. Como el «banquero» de Europa, el cambista indio es a menudo un mercader que presta también a la gran aventura o se ocupa de los transportes. Es fabulosamente rico: por ejemplo, en Surate, hacia 1663[499], Virji Vora poseía 8 millones de rupias; Abd ul Ghafur, mercader musulmal[500], con el mismo capital, dispone un siglo más tarde de 20 navíos, de 300 a 800 toneladas cada uno, y se dice que él haría tantos negocios como la poderosa *India Company*. Y son los banianos, que sirven de corredores y se presentan como intermediarios obligados de los europeos en todos los negocios que tratan en India, los que transportan y, a veces, hacen fabricar ellos mismos (en Ahmédabad por ejemplo) los tejidos que en los siglos XVII y XVIII la India exporta en enormes cantidades.

Sobre la organización y el éxito hindúes, el testimonio de Tavernier, negociante francés de piedras preciosas que ha recorrido durante mucho tiempo la India e Insulindia, es tan convincente como el de Hovhannès, utilizando él mismo el sistema de *sarafs*. El francés explica con qué facilidad se puede viajar a través de la India, e incluso fuera de ella, sin dinero líquido por así decirlo: basta con pedirlo prestado. Nada más simple para un mercader que está viajando, sea el que sea, que pedir prestado en Golconde para ir a Surate, donde pagará su deuda en otro lugar pidiendo prestado de nuevo, y así sucesivamente. El pago se traslada con el propio prestatario y con el acreedor (o mejor dicho la cadena de acreedores que responden los unos por los otros), y no se reembolsará más que en la última etapa. Esto es lo que Tavernier llama «pagar lo antiguo de nuevo». Cada vez, desde luego, se paga esta liberación provisional. Tales desembolsos finalmente se parecen a los intereses pagados «sobre los intercambios» en Europa: se añaden a otros y su precio es cada vez más elevado a medida que el prestatario se aleja del punto de partida y de las rutas habituales. La red baniana se extiende, en



Cambista de la India. Dibujo en color de la colección Lally-Tollendal, hacia 1760. (Foto B.N.)

efecto, por todo el Océano Indico y más allá, pero «siempre he tenido en cuenta en los viajes», precisa Tavernier, «tomar plata en Golconde, ya que en Livourne o en Venecia, intercambio por intercambio, la plata se convierte como mínimo en un 95%, pero la mayoría de las veces hasta un 100%»[501]. El 100% es el porcentaje que paga corrientemente el mercader viajante a su comanditario, tanto en Java como en la India o en China meridional. Tipo de interés fantástico, pero que no vale más que para las líneas de más alta tensión de la vida económica, para el sistema de intercambios a larga distancia. En Cantón, a finales del siglo XVIII, el tipo de interés normal entre los mer-

caderes es de 18 a 20%[502]. Los ingleses de Bengala pedían prestado localmente con intereses casi tan bajos como Hovhannès.

Razón de más para no considerar a los mercaderes itinerantes del Océano Indico como actores secundarios: al igual que en Europa, el comercio a larga distancia es el corazón del más alto capitalismo del Extremo Oriente.

Pocas Bolsas, aunque sí ferias.

En Oriente y en el Extremo Oriente no se encuentran Bolsas institucionalizadas como las de Amsterdam, Londres o cualquier otro gran lugar activo de Occidente. No obstante existen reuniones bastante regulares de los grandes negociantes. No siempre se identifican fácilmente, pero las reuniones de los grandes mercaderes venecianos bajo los pórticos de Rialto, donde parecen tranquilos paseantes en medio del tumulto del mercado próximo, ¿no son también discretas?

Las ferias, por el contrario, son reconocibles sin error. Pululan en la India, desempeñan un papel importante en el Islam y en Insulindia; son, curiosamente, muy raras en China, aunque existen.

Es cierto que un reciente libro (1968) afirma inmediatamente que «prácticamente no existen ferias en los países del Islam»[503]. Y no obstante, la palabra está allí: en todos los países musulmanes, *mausim* significa a la vez feria y fiesta de la temporada, y designa también, como se sabe, las ventas periódicas del Océano Indico[504]. ¿No regula el monzón infaliblemente, en el Extremo Oriente de los mares cálidos, las fechas de los viajes marítimos en un sentido o en otro, iniciando o interrumpiendo los encuentros internacionales de mercaderes?

Un informe detallado que data de 1621[505] describe uno de estos encuentros en Moka, lugar de cita de un comercio limitado pero riquísimo. Todos los años, el monzón conduce a este puerto del Mar Rojo (que va a convertirse en el gran mercado del café) a cierto número de barcos de las Indias, de Insulindia y de la costa vecina de Africa, cargados de hombres y de fardos de mercancías (estos barcos aún siguen haciendo los mismos viajes actualmente). Este año llegan dos navíos de Dabul (India), el uno con 200, el otro con 150 pasajeros, todos mercaderes viajantes que van a vender pequeñas cantidades de mercancías preciosas: pimienta, goma, laca, benjuí, algodones tejidos en oro o pintados a mano, tabaco, nuez moscada, clavo, alcanfor, madera de sándalo, porcelana, almizcle, índigo, drogas, perfumes, diamantes, goma de Arabia... La contrapartida que viene de Suez y que llega al lugar de encuentro de Moka es un solo barco, cargado desde hace mucho tiempo únicamente de piezas de a ocho españolas; luego se añadirán allí las mercancías, paños de lana, coral, camelotes (de piel de cabra). Si el barco de Suez no llega a tiempo por una razón o por otra a la feria que normalmente señala el encuentro, se produce una situación comprometida. Los comerciantes de la India y de la Insulindia, privados de sus clientes, deberán vender a no importa qué precio, pues el monzón inexorable pone fin a la feria, aunque ésta no haya llegado a celebrarse. Encuentros análogos con los mercaderes que vienen de Surate o de Mazulipatam se organizan en Basora o en Ormuz, donde los barcos no se cargan casi para volver más que de vino persa de Chiraz o de plata.

En Marruecos, como en todo el Magreb, abundan los santos locales y las peregrinaciones. Las ferias se instalan bajo su protección. Una de las más frecuentes de Africa del Norte se sitúa en los Gouzzoûla[506], al sur del Anti-Atlas, de cara al vacío y al oro

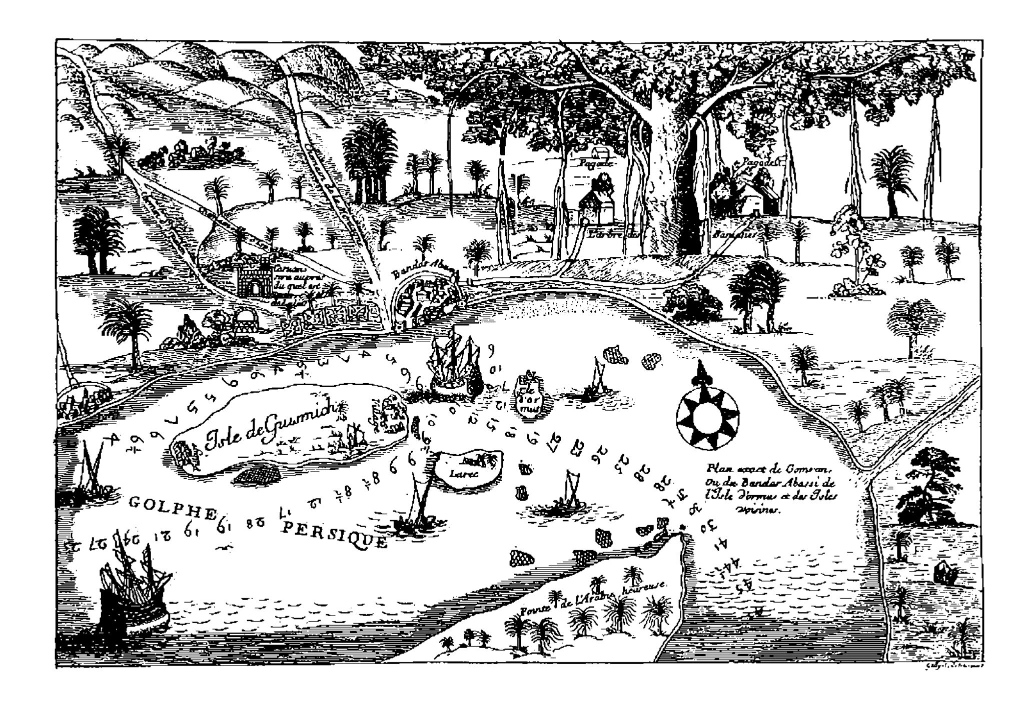
del desierto. León el Africano, que la visitó, señalaba su importancia a principios del siglo XVI; duró prácticamente hasta nuestros días.

Pero, en tierras del Islam, las ferias más activas tienen lugar en Egipto, en Arabia, en Siria, en esa encrucijada donde cabría esperarlas *a priori*. Es hacia el Mar Rojo, a partir del siglo XII, hacia donde bascula el conjunto mercantil del Islam, liberándose del eje dominador que durante tanto tiempo estuvo unido al Golfo Pérsico y a Bagdad, para encontrar esa línea mayor de sus tráficos y de sus éxitos. A lo que se añade el desarrollo de los tráficos de caravanas que dieron su brillantez a la feria de Mzebib, en Siria, importante lugar de encuentro de caravanas. En 1503, un viajero italiano, Ludovico de Varthema[507], parte de «Mezaribe» para La Meca ¡con una caravana de 35.000 camellos! Por otra parte la peregrinación a La Meca es la feria más grande del Islam. Como dice el mismo testigo, allí se va *«parte* [...] *per mercanzie et parte per peregrinazione»*. Desde 1184[508], un testigo describía su riqueza excepcional: «No hay ninguna mercancía en todo el mundo que no se halle en este encuentro.» Por otra parte, las ferias de la gran peregrinación fijan muy pronto el calendario de los pagos comerciales y organizan sus compensaciones[509].

En Egipto, en tal o cual ciudad del delta, las pequeñas ferias locales, activas, están relacionadas con las tradiciones coptas. Se remontan incluso más allá del Egipto cristiano, hasta el Egipto pagano. De una religión a otra, los santos protectores sólo han cambiado de nombre; sus fiestas (el *mülid*) frecuentemente siguen señalando la celebración de un mercado excepcional. Así en Tantah, en el delta, la feria anual que corresponde al *mülid* del «Santo» Ahmad al Badawî reune a muchedumbres aún hoy[510]. Pero las grandes concentraciones comerciales se celebran en El Cairo y en Alejandría[511], donde las ferias dependen de las estaciones de la navegación en el Mediterráneo y en el Mar Rojo, aunque responden, además, al complicado calendario de las peregrinaciones y de las caravanas. En Alejandría, es en septiembre y en octubre cuando los vientos son favorables, cuando «la mar está abierta». Durante esos dos meses, los venecianos, los genoveses, los florentinos, los catalanes, los ragusinos, los marselleses hacen sus compras de pimienta y de especias. Los tratados que firma el Sudán de Egipto con Venecia o Florencia definen, como lo indica S. Y Labib, una especie de derecho de los forasteros que trata, *mutatis mutandis*, los reglamentos de las ferias de Occidente.

Todo esto no impide que, *relativamente*, la feria no haya tenido en el Islam la importancia atronadora que tuvo en Occidente. Atribuirlo a una inferioridad económica sería probablemente un error, pues, en la época de las ferias de Champagne, Egipto e Islam no están atrasados bajo ningun concepto con respecto a Occidente. ¿Quizás haya que atribuirlo a la inmensidad misma de la ciudad musulmana y a su estructura? ¿No tiene más mercados y supermercados, si se puede emplear esta palabra, que cualquier ciudad de Occidente? Y sobre todo sus barrios reservados a los extranjeros son lugar de encuentros internacionales permanentes. El *fonduk* de los «francos» de Alejandría, el de los sirios en El Cairo han servido de modelo al *Fondaco dei Tedeschi* en Venecia: los venecianos concentran a los mercaderes alemanes al igual que ellos son concentrados en sus barrios en Egipto[512]. Haya segregación o no, estos *fonduks* organizan en las ciudades musulmanas esa especie de «feria permanente» que debía conocer Holanda, país de un gran comercio libre, y que debía suspender antes de tiempo las ferias ya que se volvían inútiles. ¿Hay que llegar a la conclusión de que las ferias de Champagne, en el corazón de un Occidente ya gastado, han sido quizás una especie de revulsivo para activar los intercambios en los países aún subdesarrollados?

En la India, medio musulmana, el espectáculo es diferente. Las ferias son allí hasta tal punto una característica importante, omnipresente, que se incorporan a la vida de todos los días y que el espectáculo, de tan natural que es, no afecta a los viajeros. Estas ferias hindúes tienen en efecto el inconveniente, si se puede llamar así, de confundirse



UNA «CIUDAD DE FERIA» ASIATICA, AL RITMO DE LOS BARCOS

En Bandar Abassy, el mejor puerto de la costa en frente de la isla de Ormuz, los barcos de las Indias traen sus mercancías hacia Persia y Levante. En tiempos de Tavernier, después de la toma de Ormuz por los persas (1622), la ciudad abriga un gran número de almacenes y viviendas de comerciantes, orientales y europeos. Pero no vive más que tres o cuatro meses al año, «el tiempo del negocio», dice Tavernier, digamos que el tiempo de la feria. Después de lo cual, a partir del mes de marzo, la ciudad se torna cálida y malsana y queda vacía a la vez de su tráfico y de sus habitantes. Hasta el retorno de los barcos, en el mes de diciembre siguiente. (Cliché A. Colin.)

con las peregrinaciones de interminables comitivas de itinerantes y de creyentes que se dirigen a las orillas de aguas purificadoras de los ríos, en un tropel de carros de bueyes que se balancean. País de razas, de lenguas, de religiones extranjeras entre sí, la India ha estado obligada sin duda a conservar durante mucho tiempo, en el límite de sus regiones hostiles, estas ferias primitivas, celebradas bajo la protección de las divinidades tutelares y de las peregrinaciones religiosas, apartadas así de las incesantes querellas del vecindario. En cualquier caso, es un hecho que muchas ferias, a veces las de los pueblos, permanecen más bajo el antiguo signo del trueque que el de la moneda.

No obstante, éste no es el caso de las grandes ferias del Ganges, en Hardwar, Allahabad, Sonpar; o en Mthura y en Batesar, en la Jamma. Cada religión tiene las suyas: los hindúes en Hardwar, en Benarés; los sikhs en Amritsar; los musulmanes en Pakpattan, en el Pendjab. Un inglés (el general Sleeman)[513], exagerando, claro está, decía que desde el principio de la estación fría y seca, cuando comienza la época de los baños rituales, la mayoría de los habitantes de la India, desde las pendientes del Himalaya hasta el cabo Comorin, se reunían en las ferias donde se vende de todo (incluso caballos y elefantes). La vida en ruptura con lo cotidiano se convierte en regla en estos días de oración y de juerga donde se mezclan las danzas, la música, los ritos piadosos. Cada

doce años, cuando el planeta Júpiter entra en el signo de Acuario, este signo celeste provoca un torrente demencial de peregrinaciones y de ferias concomitantes. Y se desatan epidemias fulminantes.

En Insulindia, las largas reuniones de mercaderes que acumula la navegación internacional, aquí o allá, en las ciudades marítimas o en sus confines inmediatos, dan lugar a prolongadas ferias.

En la «Gran» Java, hasta que los holandeses se instalan allí cuando se construye Batavia (1619), e incluso después, la ciudad principal es Bantam[514], en la costa norte, en el extremo occidental de la isla, en medio de pantanos, oprimida entre sus muros de ladrillos rojos con cañones amenazantes sin valor, pues en realidad no se sabrían utilizar, sobre sus murallas. En el interior, una ciudad ruin, fea, «grande como Amsterdam». A partir del palacio real divergen tres calles y las plazas que forman rebosan de mercaderes o de vendedoras improvisadas, que venden aves de corral, loros, pescado, toscas viandas, pasteles calientes, arac [alcohol de Oriente], sederías, terciopelos, arroz, piedras preciosas, hilo de oro... Unos pasos más y está el barrio chino, con sus tiendas, sus casas de ladrillos y su mercado particular. Al este de la ciudad, en la Gran Plaza, atestada desde que comienza el día de pequeños comerciantes, se reúnen más tarde los grandes negociantes, aseguradores de navíos, almaceneros de pimienta, prestamistas a la buena de Dios, familiarizados con las lenguas y las monedas más diversas: el lugar les sirve de Bolsa, escribe un viajero. No obstante, bloqueados cada año en la ciudad a la espera del monzón, los mercaderes extranjeros participan allí en una feria interminable, que dura meses. Los chinos, presentes desde hace mucho tiempo en Java, destinados a quedarse allí aún durante mucho tiempo, desempeñan un papel importante en este concierto. «Son gentes interesadas», observa un viajero (1595), «que prestan a usura y que han adquirido la misma reputación que los judíos en Europa. Van por el país con el peso en la mano, compran toda la pimienta que encuentran y después de haber pesado una parte [es digno de observar este detalle de una venta sobre muestra], de modo que puede calcular la *cantidad* [sin duda hay que leer el peso], ofrecen plata en lingote según la necesidad que tengan los que se lo venden, y por este medio amasan una cantidad tan grande que tiene con qué cargar los navíos de China desde que llegan, vendiendo por cincuenta mil *cajas* [los *sapeques*] lo que no les ha costado ni doce mil. Estos navíos llegan a Bantam en el mes de enero, en número de unos ocho o diez, y son de cuarenta y cinco o cincuenta toneladas». Así, los chinos tienen también su «comercio de Levante» y durante mucho tiempo la China del comercio a larga distancia no tuvo nada que envidiar a la Europa del comercio a larga distancia. En tiempos de Marco Polo, China consume, según él, cien veces más especias que la lejana Europa[515].

Se habrá observado que es *antes del monzón*, antes de la llegada de los barcos, cuando los chinos, en realidad comisionistas fijos, hacen sus compras en los campos. La llegada de los barcos marca el principio de la feria. En realidad esto es lo que caracteriza a toda Insulindia: ferias de larga duración bajo la influencia del monzón. En Atjeh (Achem), en la isla de Sumatra, Davis (1598)[516] ve «tres grandes plazas donde cada día se celebra una feria de toda clase de mercancías». Podría pensarse que no son más que palabras. Pero François Martin de Saint-Malo (1603), ante los mismos espectáculos, distingue un gran mercado de los mercados ordinarios, llenos de curiosos frutos, y describe a los mercaderes de las tiendas venidos de todos los horizontes del Océano Indico, «todos vestidos a la turca» y que permanecen «unos seis meses en el mencionado lugar para vender sus mercancías»[517]. Seis meses «al cabo de los cuales vienen otros». Es decir una feria continua y renovada, perezosamente mantenida en el tiempo sin tener nunca el aspecto de crisis rápida de las ferias de Occidente. Dampier, que llega a Atjeh en 1688, es aún más preciso[518]: «Los chinos son los más considerables de todos los merca-

deres que negocian aquí; algunos de ellos permanecen todo el año; pero otros no vienen más que una vez al año. Estos se presentan allí algunas veces en el mes de junio, con 10 ó 12 veleros que van cargados de arroz y de otros productos... Todos ocupan casas próximas entre sí, en uno de los extremos de la ciudad, al lado del mar, y a este lugar se le llama el campo de los chinos... Hay muchos artesanos que vienen en esta flota, como carpinteros, ebanistas y pintores, y cuando llegan lo primero que hacen es ponerse a trabajar y hacer cofres, joyeros, jaulas y todo tipo de pequeños elementos de la China.» Así, durante dos meses se celebra «la feria de los chinos», donde todo el mundo va a comprar o a jugar a los juegos de azar. «A medida que venden sus mercancías ocupan menos espacio y alquilan menos casas... Cuanto más disminuye la venta, más aumenta el juego.»

En China[519] la cosa cambia. Allí, al estar dirigido todo por un gobierno burocrático, omnipresente y eficaz, en principio enemigo de los privilegios económicos, las ferias están estrechamente vigiladas frente a los mercados relativamente libres. No obstante, aparecen pronto, en un momento de fuerte empuje de tráficos y de intercambios, hacia finales de la era T'ang (siglo IX). Allí también están generalmente asociadas a un templo budista o taoísta y se celebran en el momento de la fiesta aniversario de la divinidad; de ahí el nombre genérico que reciben, asambleas de templos —*miao hui*. Tienen un marcado carácter de regocijo popular. Pero son corrientes otras denominaciones. Así la feria de la seda nueva que se celebra bajo los Tsing (1644-1911) en Nan-hsünchen, en la frontera de las provincias de Tchö-Kiang y de Kiang-su, se llama *hui-ch'ang* o *lang-hui*. De la misma forma, la expresión *nien-shih* equivale, palabra por palabra, a los *Jahrmärkte* alemanes, mercados anuales, y tal vez designa efectivamente más a las ferias, en el sentido pleno de la expresión, que a los grandes mercados estacionales (de sal, té, caballos, etc.)

Etienne Balazs pensaba[520] que estos grandes mercados o ferias excepcionales aparecían sobre todo en los momentos en que China se dividía en dinastías extranjeras entre sí; los fragmentos tenían entonces que comunicarse obligatoriamente y surgían ferias y grandes mercados como en la Europa medieval, y quizás por razones análogas. Pero desde que China forma de nuevo una unidad política y retoma su estructura burocrática, sus jerarquías eficaces de mercados y ferias desaparecen en el interior del territorio. Sólo se mantienen en las fronteras exteriores. Así, en tiempos de los Song (960-1279), dueños de la China del Sur, se abrían «mercados mutuos» hacia la China del Norte conquistada por los bárbaros. Durante la unidad restablecida bajo los Ming (1368-1644), después continuada bajo los Tsing (1644-1911), las ventanas o tragaluces se encontrarán únicamente en el contorno, frente al mundo exterior. Así se celebrarán ferias de caballos en la frontera de Manchuria, a partir de 1405, abriéndose o cerrándose según las relaciones que la *frontera* mantenga con los «bárbaros» que la amenazan. A veces, se organiza una feria a las puertas mismas de Pekín cuando llega hasta allí una caravana de Moscovia. Acontecimiento excepcional, pues las caravanas que vienen por el oeste se detienen preferentemente en las ferias de Han-tchou y de Tchengtun. De esta forma se verá organizarse en 1728[521], al sur de Irkutsk, la muy curiosa e importante feria de Kiatka, donde el mercader chino se procura preciosas pieles siberianas. Por fin, en el siglo XVIII, se dota a Cantón de dos ferias[522] de cara al comercio con los europeos. Como los otros grandes puertos marítimos más o menos abiertos al comercio internacional (Ningpo, Amoy), conoce entonces cada año una o varias «estaciones» comerciales. Pero no se trata de los grandes encuentros libres del Islam o de la India. La feria es en China un fenómeno restringido, limitado a ciertos comercios particulares, sobre todo a los extranjeros. O más bien porque China teme a las ferias y se preserva de ellas; o más probablemente porque no las necesita debido a su unidad administrativa y gubernamental, sus activas cadenas de mercados.



Ilustración holandesa de un relato de un viaje a las Indias Orientales (1598). En el centro, uno de los comerciantes chinos que se instalan regularmente en la ciudad de Bantam durante los períodos de actividad comercial; a la izquierda, la javanesa que le sirve de esposa durante su estancia; a la derecha, uno de los comisionistas chinos fijos que, con el peso en la mano, compran la pimienta por anticipado en el interior de la isla, durante la estación muerta. (Foto F. Quilici.)

En cuanto al Japón, donde los mercados y las tiendas se organizan desde el siglo XIII de forma regular y después se amplían y se multiplican, el sistema de la feria está allí fuera de lugar. No obstante, a partir de 1638, cuando el Japón se cierra a todo comercio exterior exceptuando algunos navíos holandeses y chinos, tienen lugar en Nagasaki una especie de ferias cada vez que llegan allí los navíos holandeses «de permiso» de la Compañía de las Indias Orientales o los juncos chinos, también «de permiso». Estas «ferias» son raras. Pero, a semejanza de las que se celebran en Arkhangel, en Moscovia, a la llegada de los navíos ingleses y holandeses, sirven para dar equilibrio y tienen una importancia vital para el Japón: es la única forma que tiene, después de su «cierre» voluntario, de respirar aire del mundo. Y también de desempeñar allí su papel, pues su aporte al exterior, sus exportaciones de plata y de cobre en particular, por el único medio de estos barcos, tienen una incidencia sobre los ciclos de la economía mundial: en el ciclo de la plata hasta 1665, en el breve ciclo del oro de 1665 a 1668; en fin, en el ciclo del cobre.

Europa ¿en pie de igualdad con el mundo?

Las imágenes son las imágenes. Pero numerosas, repetidas, idénticas, no sabrían mentir todas a la vez. Revelan, en un universo diferenciado, formas y cualidades análogas: ciudades, rutas, Estados, intercambios que, a pesar de todo, se parecen. Se ha dicho, con razón, que hay tantos «medios de intercambio como medios de producción». Pero, de cualquier forma, estos medios son limitados en su número, pues resuelven los problemas elementales que se dan en todas partes.

Una primera impresión está pues allí, a nuestra disposición: aún en el siglo XVI, las regiones *pobladas* del mundo, presas de las exigencias del número, nos *parecen*, próximas entre sí, como iguales o poco menos. Sin duda, una ligera diferencia puede bastar para que emerjan y se confirmen ventajas y, después, superioridades, y luego del otro lado inferioridades, después sujeciones. ¿Es esto lo que ocurre entre Europa y el resto del mundo? Es difícil afirmar resueltamente que sí o que no, y explicarlo todo en palabras. Hay, en efecto, una desigualdad «historiográfica» entre Europa y el resto del mundo. Al haber inventado el oficio de historiador, Europa se ha beneficiado. Aquí está todo aclarado, listo para testimoniar, para reivindicar. La historia de lo que no es



En Roma, un buhonero comerciante de caza. (Foto Oscar Salvio.)

Europa está apenas haciéndose. Y mientras no se restablezca el equilibrio de los conocimientos y de las interpretaciones, el historiador titubeará al resolver el nudo gordiano de la historia del mundo, entiéndase la génesis de la superioridad de Europa. Este es el tormento de Joseph Needham[523], historiador de China y que tiene dificultades incluso en el plano relativamente claro de la técnica y de la ciencia, a la hora de situar exactamente su enorme protagonista en la escena del mundo. Una cosa me parece segura: la diferencia entre el Occidente y los otros continentes aparece *tardíamente*, y atribuirlo únicamente a la «racionalización» de la economía de mercado, como aún tienden a hacerlo muchos de nuestros contemporáneos, es evidentemente simplista.

En cualquier caso, explicar esta diferencia, que va a afirmarse con los años, es abordar el problema esencial de la historia del mundo moderno. Un problema que se abordará forzosamente a lo largo de este libro, sin tener la presunción de resolverla de forma perentoria. Al menos hemos intentado plantearlo bajo todos sus aspectos, aproximar nuestras explicaciones como ayer se aproximaban las bombardas a los muros de la ciudad en la que se quería entrar por la fuerza.

HIPOTESIS PARA CONCLUIR

Los diversos mecanismos del intercambio que hemos presentado, desde el mercado elemental hasta la Bolsa, son fáciles de reconocer y de describir. Pero es menos sencillo precisar su emplazamiento relativo en la vida económica, considerar en conjunto sus testimonios. ¿Tienen la misma edad? ¿Están o no unidos entre sí y cómo? ¿Han sido o no instrumentos del desarrollo económico? Sin duda alguna no hay una respuesta categórica pues, según los flujos económicos que les impulsan, se desarrollan más deprisa unos, menos deprisa otros. Estos, después de aquéllos, parecen mandar por turno, y cada siglo tiene de esta forma su fisonomía particular. Si no somos víctimas de una ilusión simplificadora, esta historia diferencial aclara el sentido de la evolución económica de Europa y se ofrece quizás como un medio de interpretación comparativa con el resto del mundo.

El siglo XV prolonga los desastres y deficiencias de la segunda mitad del siglo XIV. Después, a partir de 1450, se inicia una recuperación. No obstante el Occidente tardará años y años en encontrar el nivel de sus proezas anteriores. La Francia de San Luis, si no me engaño, es muy distinta a la Francia viva, aunque aún dolorosa, de Luis XI. Fuera de las zonas privilegiadas (una cierta Italia, el conjunto motor de los Países Bajos), todos los vínculos económicos se aflojan; los agentes económicos —individuos o grupos— han sido un poco abandonados a su suerte y se han beneficiado más o menos conscientemente. En estas condiciones, las ferias y los mercados —los mercados más aún que las ferias— bastan para reanimar y hacer que vuelvan a producirse los intercambios. La forma en que las ciudades en Occidente se imponen a los campos, deja adivinar la puesta en movimiento de los mercados urbanos, instrumentos que permiten, por sí solos, la sujeción regular del país llano. Los precios «industriales» suben, los agrícolas bajan. Así las ciudades prevalecen.

En cuanto al siglo XVI, Raymond de Roover[524], que no obstante siempre desconfía de las explicaciones fáciles, piensa que ha visto el apogeo de las ferias. Estas lo explicarían todo. Se multiplican; resplandecen de vitalidad, están en todas partes, se cuentan por centenares, incluso por millares. Si esto ha sido así, que es lo que yo creo, el movimiento antes del siglo XVI se organizaría por lo *alto*, bajo el impacto de una circulación privilegiada de las especies monetarias y del crédito, de feria en feria. Todo habría dependido de estas circulaciones internacionales a un nivel bastante elevado, en cierto modo «aéreas»[525]. Después se reducían o se complicaban y la máquina se averiaba. A partir de 1575, el circuito Amberes-Lyon-Medina del Campo está al pairo. Los genoveses, con las ferias llamadas de Besançon, recompusieron los fragmentos pero sólo durante algún tiempo.

En el siglo XVII, es *por la mercancía* que todo se pone en marcha. No sitúo este arranque sólo en el activo Amsterdam y su Bolsa, que desempeñan no obstante sus papeles; lo atribuyo preferentemente a la multiplicación de los intercambios básicos, en el modesto círculo de las economías a corto o a muy corto radio: el rasgo fuerte, el motor decisivo, ¿no sería la tienda? En estas condiciones, la subida de los precios (siglo XVI) habría correspondido al reinado de las superestructuras; los descensos y estancamientos del siglo XVII verían la primacía de las infraestructuras. Explicación sin garantía, pero plausible.

Pero entonces, ¿cómo partiría e incluso galoparía el Siglo de las Luces? El movimiento a partir de 1720 se produce sin duda a todos lo niveles. Pero lo esencial es que hay una ruptura, cada vez mayor, del *sistema* vigente. Más que nunca, frente al mercado actúa el contramercado (prefiero esta palabra subida de tono a la expresión *pri-*

vate market que he usado hasta aquí); frente a la feria aumentan los almacenes y el comercio de depósito: la feria tiende a sustituirse en el plano de los intercambios elementales; de igual forma, frente a las Bolsas aparecen los bancos que crecen en todas partes como una floración de plantas, si no nuevas, por lo menos cada vez más numerosas y autónomas. Nos haría falta una palabra clara para designar el conjunto de estas rupturas, de estas innovaciones y de estos crecimientos. Pero falta la palabra para designar a todas estas fuerzas exteriores que rodean, rompen un viejo núcleo, estos conjuntos de actividades *paralelas*, estas acelaraciones visibles en la cúspide con los grandes ejes de la vida bancaria y bolsística que atraviesan Europa y la avasallan con eficacia, visibles también en la base con la difusión revolucionaria del mercader ambulante, por no decir del buhonero.

Si estas explicaciones tienen, como pienso, una cierta verosimilitud, nos sitúan de nuevo en el oscuro pero incesante juego entre superestructuras e infraestructuras de la vida económica. ¿Lo que se juega en la altas esferas puede tener sus repercusiones en el nivel inferior? ¿Y cuáles? Y, a la inversa ¿lo que tiene lugar a nivel de los mercados y de los intercambios elementales repercute en el nivel más alto? ¿Y cómo? Para ser breves, pongamos un ejemplo. Cuando el siglo XVIII espera su vigésimo año, se producen simultáneamente el *Sea Bubble*, el escándalo inglés del Mar del Sur, y el episodio contemporáneo del anterior, seguramente demencial, en Francia, del Sistema de Law, el cual no habrá durado en total más de dieciocho meses... Aceptemos que la experiencia de la calle Quincampoix se parece a la de Exchange Alley: en ambos lados se ha demostrado que la economía, en su globalidad, si puede ser turbada por estas tormentas de altura, no se mantiene arriba de una vez por todas a lo largo de los años. El capitalismo no impone aún su ley. No obstante, si creo junto con Jacob Van Klaveren[526] que el fracaso de Law se explica evidentemente por la hostilidad interesada de una parte de la alta nobleza, también se explica por la economía francesa, incapaz de pisarle los talones, de seguir un tren desenfrenado. Inglaterra, económicamente hablando, sale mejor parada que Francia de su escándalo. Allí no se producirá esa repulsión respecto al papel moneda y a la banca que conoció Francia durante decenios. ¿No es esto prueba de una cierta madurez político-socio-económica de Inglaterra, demasiado comprometida ya con las formas modernas de las finanzas y del crédito para poder volver atrás?

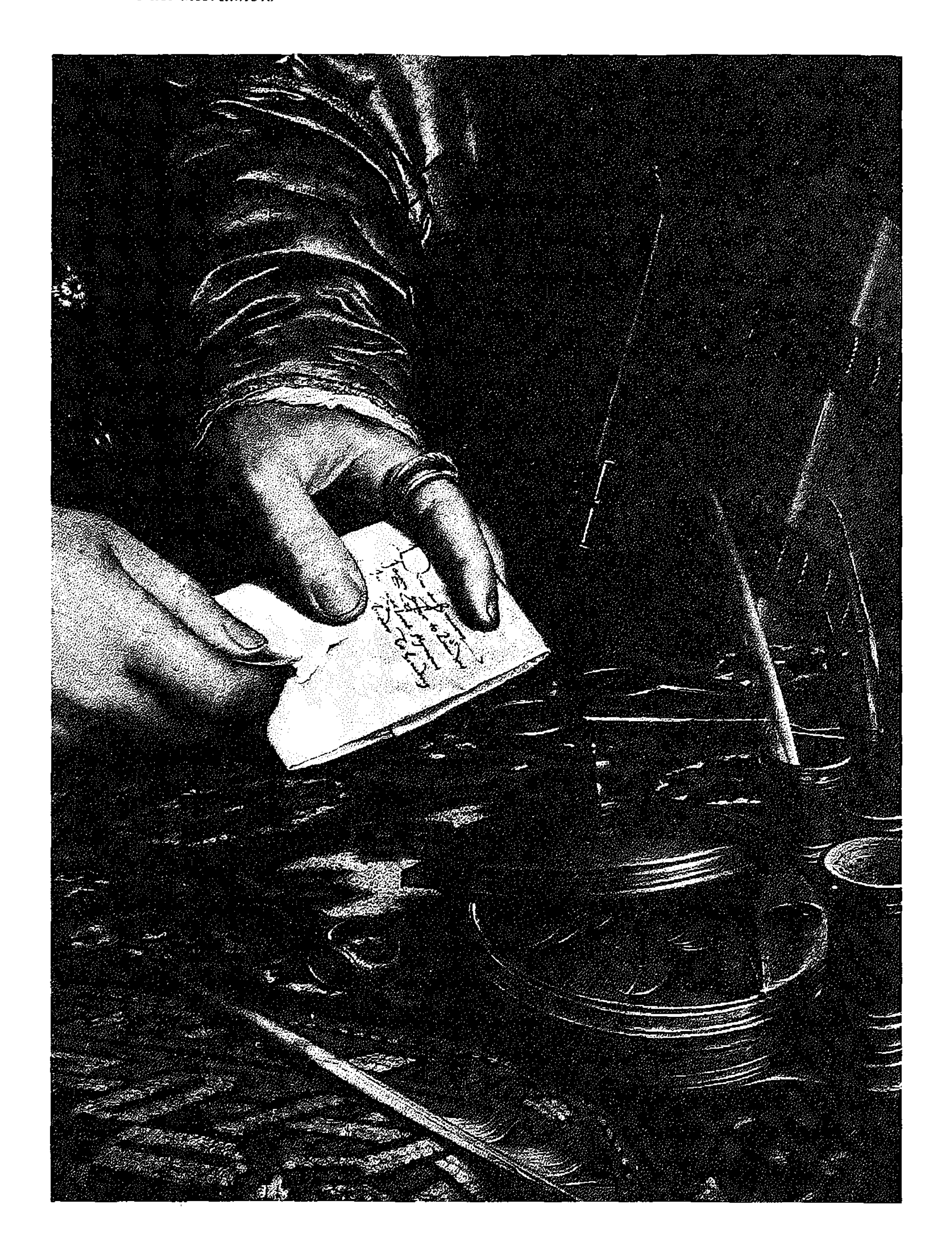
El modelo esbozado en las líneas anteriores no vale más que para Occidente. Pero una vez dibujado, tal vez permita una mejor lectura a escala mundial. Las dos características esenciales del desarrollo occidental son la puesta en marcha de mecanismos superiores, después, en el siglo XVIII, una multiplicación de las vías y de los medios. ¿Qué ocurre desde este punto de vista fuera de Europa? El caso más aberrante es el de China, donde la administración imperial ha bloqueado todas las jerarquizaciones de la economía. Sólo resultan eficaces, en la planta baja, las tiendas y los mercados de los burgos y de las ciudades. Los casos más próximos a Europa son los del Islam y el Japón. Desde luego, tendremos que volver sobre esta historia comparada del mundo que, por sí sola, podría resolver o por lo menos plantear correctamente nuestros problemas.

Capítulo 2

LA ECONOMIA ANTE LOS MERCADOS

Siempre dentro del marco del intercambio, este segundo capítulo trata de presentar algunos modelos y algunas reglas de tendencia[1]. Traspasamos por ello las imágenes puntuales del primer capítulo, donde el mercado del burgo, la tienda, la feria, la Bolsa, se han presentado como una serie de puntos. El problema consiste en mostrar cómo encajan esos puntos, cómo se constituyen líneas de intercambio, cómo organiza el mercader esas relaciones y cómo éstas, aunque dejen de lado numerosos espacios vacíos aislados de los tráficos, crean superficies mercantiles coherentes. Nuestro vocabulario imperfecto designa a estas superficies con el nombre de *mercado,* acusadamente ambiguo por naturaleza. Pero el uso es rey.

Nos situaremos sucesivamente en dos perspectivas diferentes: en primer lugar, por lo que respecta al mercader, imaginaremos en qué puede consistir su acción, su táctica ordinaria; después, aparte de él, en gran medida independientes de las voluntades individuales, consideramos los espacios mercantiles en sí mismos, los mercados en sentido amplio. Urbanos, regionales, nacionales o incluso internacionales su realidad se impone al mercader, envuelve su acción, la favorece o la limita. Por añadidura, se transforman a lo largo de siglos. Y esta geografía, esta economía cambiante de los mercados (que veremos más de cerca en el tercer volúmen) remodelan y reorientan sin cesar, desde luego, la acción particular del mercader.



Las manos del comerciante Georg Gisze. Detalle de un cuadro de Hans Holbein. (Staatliche Museen Preussischer Kulturbesitz, Berlín.)

MERCADERES Y CIRCUITOS MERCANTILES

La perspectiva, la acción del mercader nos son familiares: sus papeles están a nuestra disposición[2]. Nada más sencillo que ponernos en su lugar, leer las cartas que escribe o que recibe, examinar sus cuentas, seguir el hilo de sus negocios. Pero aquí intentaremos más bien comprender las reglas que le impone su oficio, que él conoce por experiencia, pero que, aun conociéndolas, no le preocupan apenas de ordinario. Es preciso que sistematicemos.

Idas y vueltas

Siendo el intercambio reciprocidad, a todo trayecto de *A* a *B* corresponde cierto retorno, tan complicado y sinuoso como se quiera, de *B* hacia *A*. El intercambio se cierra, pues, sobre sí mismo. Hay circuito. A los circuitos mercantiles les ocurre lo mismo que a los circuitos eléctricos: no funcionan más que cerrados sobre sí mismos. Un mercader de Reims, contemporáneo de Luis XIV, hacía notar en una fórmula bastante buena: «la venta regula la compra»[3]. Evidentemente pensaba que si la regulaba, debía regularla con beneficio.

Si *A* es Venecia, *B* Alejandría de Egipto (ya puestos, tomemos ejemplos brillantes), un tráfico de *A* a *B* debe estar seguido de una vuelta de *B* a *A*. Si nuestro ejemplo *imaginado* pone en acción a un mercader residente en Venecia, hacia 1500, pensaremos que puede llevar entre las manos, de partida, *groppi* de monedas de plata, espejos, perlas de vidrio, tejidos de lana... Estas mercancías, compradas en Venecia, serán expedidas y vendidas en Alejandría; a cambio, se comprarán probablemente en Egipto *colli* de pimienta, especias o drogas destinadas a volver a Venecia y a ser vendidas allí, frecuentemente en *Fontego dei Todeschi* (para emplear la expresión no italiana —*Fondaco dei Tedeschi*—, sino veneciana).

Si todo va según los deseos de nuestro mercader, las *cuatro* operaciones de compra y venta se suceden sin demasiado retraso. Sin demasiado retraso: antes de que se haga conocida la reflexión, en Inglaterra, de que el tiempo es oro. No dejar *«li danari mortti»*[4], el dinero muerto; vender enseguida, aunque sea menos caro, para *«venier presto sul danaro per un altro viaggio»*[5], tales son las órdenes que daba a sus agentes un gran mercader de Venecia, Michiel da Lezze, en los primeros años del siglo XVI. Por tanto, sin retrasos perjudiciales, las mercancías recién compradas en Venecia han sido embarcadas. El barco ha salido el día previsto, lo cual, en la práctica, es raro; en Alejandría, la mercancía ha encontrado quien la tome enseguida y los artículos para volver al mismo punto estaban dispuestos. Desembarcados éstos en Venecia, se venden sin dificultad. Evidentemente, estas condiciones óptimas de cierre que nosotros imaginamos no constituyen la regla. Unas veces, los tejidos permanecen meses en Alejandría en los almacenes de un pariente o de un comisionado: su valor no satisfacía, o se ha considerado su calidad detestable. Otras veces, las caravanas de especias no llegan a tiempo. O bien, a la vuelta, el mercado veneciano está saturado de productos de Levante y los precios son, como consecuencia de ello, anormalmente bajos.

Dicho esto, lo que nos interesa ahora es:

1.°) que en este círculo se suceden cuatro momentos entre los que se divisa por otra parte todo proceso mercantil en el momento de una ida y una vuelta;

2.°) que ha habido forzosamente, según que nos coloquemos en *A* o en *B*, fases diferentes en el proceso; en total, dos ofertas y dos demandas, en *A* y en *B*: una demanda de mercancías en Venecia, en el punto de partida; una oferta en Alejandría, para la venta; además, una demanda para la compra que sigue y una oferta en Venecia para concluir la operación;

3.°) que la operación se termina y arquea mediante un cierre del circuito. La suerte del mercader queda supeditada a esta conclusión. Es su preocupación de cada día: la operación de verdad está al término del viaje. Beneficios, costes, desembolsos, pérdidas que al comienzo y a lo largo de la operación han sido registrados día a día en tal o cual moneda, serán convertidas a una misma utidad monetaria —libras, sueldos y dineros de Venecia por ejemplo. Así pues, el mercader podrá hacer balance entre el debe y el haber, conocer lo que le ha reportado la ida y vuelta que acaba de completarse. Y es posible que sólo haya habido beneficio, como sucede con bastante frecuencia, en el tramo de regreso. Es el caso clásico del comercio en China en el siglo XVIII[6].

Todo esto es sencillo, demasiado sencillo. Pero nada nos impide complicar el esquema. Un proceso mercantil no es forzosamente de doble recorrido, de ida y vuelta; el comercio llamado *triangular* es clásico a través del Atlántico en los siglos XVII y XVIII: por ejemplo, Liverpool, costa de Guinea, Jamaica y vuelta a Liverpool; por ejemplo, Burdeos, costa del Senegal, la Martinica, Burdeos; por ejemplo, el viaje aberrante que prescriben al capitán de La Roche Couvert, en 1743, los propietarios del navío *Saint-Louis*: tocar Acadia y cargar bacalao; venderlo en Guadalupe, cargar allí azúcar y volver al Havre[7]. Los venecianos hacían otro tanto, desde antes del siglo XV, con las mercancías de las *galere da mercato* que equipaba regularmente la Señoría. Así, en 1505, el patricio Michiel de Lezze[8] da a Sébastien Dolfin (que embarcará en las galeras del «viaje de Berbería») instrucciones detalladas: para la primera etapa, Venecia-Túnez, llevará dinero contante, *mocenighi* de plata; en Túnez, el metal blanco será intercambiado por polvo de oro; en Valencia, éste será fundido y troquelado en la casa de moneda de la ciudad o intercambiado por lana o vuelto a traer a Venecia, según la coyuntura. Otra combinación del mismo mercader: revender en Londres los clavos de especia comprados en Alejandría, revender en Levante los paños de lana traídos de Londres. Es también un comercio a tres bandas el que efectúa en el siglo XVII un navío inglés que había salido del Támesis con un cargamento de plomo, cobre y pescado salado que lleva a Livourne; embarca parejamente dinero contante que le permitirá, en Levante, en Zante, Chipre, Trípoli de Siria, cargar uvas pasas, algodón «en lana», especias (si encuentra todavía), o balas de seda, o incluso vino de Malvasía[9]. Nos imaginaremos incluso un viaje de cuatro etapas o más. Los barcos marselleses, a la vuelta de Levante, harían a veces las escalas de Italia una después de otra[10].

En el siglo XVII, el «comercio de depósito» que practicaban los holandeses tiene en principio múltiples ramificaciones, y su comercio de India a India se construyó, según toda evidencia, a partir del modelo descrito. Así la Compañía Holandesa[11] no hace el gasto de quedarse en Timor, en Insulindia, más que a causa de la madera de Sándalo que saca de allí para convertirla en moneda de intercambio en China, donde es muy apreciada; lleva muchas mercancías a la India, a Surate, que cambia por sedas, telas de algodón y, sobre todo, por piezas de plata, indispensables para su comercio de Bengala; en Coromandel, donde compra muchos tejidos, sus monedas de intercambio son las especias de las Molucas y el cobre de Japón, cuya exclusiva posee; en Siám, muy poblada, vende cantidad de tela de Coromandel, casi sin beneficio; pero lo que encuentra aquí son pieles de ciervo apreciadas en Japón y el estaño de Ligor, del cual es, por privilegio, el único comprador, y que revende en la India y en Europa «con bastante beneficio». Y así sucesivamente. En el siglo XVIII, para procurarse en Italia «las piastras y cequíes [necesarios para] su comercio de Levante», los holandeses[12] llevan a

Génova o a Livourne mercancías de India, China, Rusia y Silesia indistintamente, o café de la Martinica y telas del Languedoc que cargan en Marsella. Estos son ejemplos que pueden dar una idea de lo que puede ocultar el esquema simplificador de «la ida y vuelta».

Circuitos y letras de cambio

El círculo, que raramente es simple, no puede hacerse siempre mercancía contra mercancía, ni siquiera mercancía contra piezas en metálico. De ahí el empleo obligatorio y regular de las letras de cambio. Nacidas como instrumentos de compensación, llegaron a ser además en la cristiandad, donde el interés del dinero está prohibido por la Iglesia, la forma más frecuente de crédito. De esta forma, crédito y compensación están estrechamente ligados. Es suficiente, para comprenderlo bien, unos pequeños ejemplos, habitualmente aberrantes, ya que nuestros documentos señalan más frecuentemente todavía lo anormal que lo ordinario, el fallo que el acierto.

He narrado con cierto detalle en el primer volúmen de esta obra[13], a propósito del crédito, cómo Simón Ruíz, mercader de Medina del Campo, se las arregló al final de su vida, después de 1590, para ganar dinero sin riesgo y sin excesivo esfuerzo practicando una «usura mercantil» completamente lícita por otra parte. El viejo zorro compra en la plaza de su ciudad letras de cambio extendidas por productores de lana española que expenden sus vellocinos a Italia y que no quieren esperar, para cobrar su dinero, el tiempo que se pierde debido a los retrasos del transporte y del pago normales. Tienen prisa por tener lo que les deben. Simón Ruíz lo paga por adelantado contra una letra de cambio, extendida generalmente sobre el comprador de la lana, pagadera tres meses más tarde. El ha comprado, si le es posible, el papel por debajo de su valor nominal y lo expende a su amigo, comisionado y compatriota Baltasar Suárez, instalado en Florencia. Este cobra el dinero del comprador, se sirve de él para comprar una nueva letra de cambio, ésta sobre Medina del Campo, que Simón Ruíz cobrará tres meses más tarde. Esta operación, que ha tardado seis meses, representa el circuito completo de la transacción entre los productores de lana y sus clientes florentinos en manos de Simón Ruíz. Los interesados no quieren o no pueden recurrir a la ida y vuelta mercantil ordinaria; por esto, Simón Ruíz ha podido encargarse en su nombre de la operación, con un beneficio neto de 5% para un crédito a seis meses.

Sin embargo, siempre queda la posibilidad de la equivocación. En una plaza, papel y dinero contante están en relación para fijar el curso de la letra de cambio a un precio más o menos elevado en dinero líquido. Si el dinero contante abunda se aprecia el papel, y a la inversa. La operación del regreso directo con beneficio regular de la segunda letra es a veces difícil, prácticamente imposible, al encontrarse la letra de cambio en Florencia a un precio demasiado alto.

Entonces Baltasar Suárez se ve obligado a extender sobre sí mismo (es decir sobre la cuenta que tiene abierta a su nombre Simón Ruíz) o a «reenviar» sobre Amberes o Besançon: el papel hará de este modo un viaje triangular, de más de tres meses. ¡Pero no acaba ahí todo! Simón Ruíz echa chispas cuando se da cuenta de que, una vez concluida la operación, no ha ganado los intereses que tenía calculados. Naturalmente quiere ganar, pero sobre seguro. Como él mismo escribe en 1584, prefiere *«guardar el dinero en casa que arriesgar en cambios y perder el principal, o no ganar nada»*[14], apretar los cordones de su bolsa antes que correr con los cambios el riesgo de perder el capital,

En esta de santos los nuestros de emberes nos han saccado por quenta de v.s ms y del S.r simon Ruyz 1U138 escudos 17 sueldos 6 se han pagados y por ualer nos dellos conforme a la orden del dicho S.r simon Ruyz hemos saccados a v.s ms. en Alcala para el primero de junio a 454 mrs por. a pagar 280 escudos 18 sueldos a Alonso de salinas y 861 escudos 15 sueldos al nuestro franc.o lamberty contados en casa de v.s ms los prometeran y pagaran al tiempo cerrando dicha quenta con 3 escudos 15 sueldos 5 de costas a 1/3 por ciento q es justa auisando si uamos de aquerdo estos negosios se han echos por buena orden gratias a dios y abaxo v.s ms ueran los precios de la taxa, si en estas ferias les podemos en algo seruir la receuiremos nos lo manden, sin mas dezirle por agora N. señor ecª ... ard.e 456 seuilla 443 val.d 24.9 emberes 35 3/6 floren.a 63.5.10 Chamber.a 62.18 Jenoua 63.9 leon p.a 29 1/2 L Roma 62

A serv.o de v.s ms

Los her.os de L.co Benedito Bonbisi y Comp.a

Carta de los herederos de Lodovico Benedito Bonbisi y Cía, Lyon, 23 de marzo de 1575, a Francisco de la Pressa y herederos de Victor Ruys, en Medina del Campo (recibido el 13 de abril). Se refiere a los pagos de las letras de cambio (cuyo importe está reflejado en las sumas de abajo. Al final de la carta, antes de la firma, las cotizaciones de los cambios en las diferentes plazas. Archivo Simón Ruiz, Valladolid.

o de no ganar nada. Pero si Simón Ruíz se estima perjudicado, para los otros compañeros de negocio el circuito se ha cerrado normalmente.

Círculo imposible, negocio imposible

Si en determinadas circunstancias un circuito mercantil no llega a completarse, de la forma que sea, está evidentemente condenado a desaparecer. Las guerras frecuentes no bastan si es que llegan a veces. Tomemos un ejemplo.

El azul de cobalto, producto de tintorería de origen mineral a base de cobalto (siempre mezclado, sobre todo si es de mala calidad, con una arena de granos brillantes), sirve en las fábricas de porcelana y de mayólica para hacer los adornos azules; sirve también para blanquear las telas. Ese mercader de Caen (12 de mayo de 1784) se queja al mayorista de su último envío: «Ya no encuentro este azul tan intenso, que de ordinario suele estar mucho más cargado de arena reluciente»[15]. La correspondencia de un proveedor de azul, la casa Bensa y Hermanos de Frankfurt del Meno, con un revendedor de Ruan que trabaja a comisión, Dugard Fils, presenta unos treinta años de transacciones hasta tal punto monótonos que las cartas conservadas se repiten, palabra por palabra, de año en año. Las únicas diferencias, junto con la fecha, son los nombres de los capitanes de buques que de ordinario en Amsterdam, en ocasiones en Rotterdam, excepcionalmente en Brême, cargan los barriles de azul que la firma Bensa produce ella misma y expende a Dugard e Hijos. Los obstáculos son raros: un envío que tarda, otro (pero es la excepción) que encalla en la *rivière*, cerca de Ruan[16], la aparición de un competidor. Regularmente los barriles se amontonan en los almacenes de Dugard e Hijos que, pasando los días, los revenden en Dieppe, en Elbeuf, en Bernay, en Louviers, en Bolbec, en Fontainebleau, y en Caen. Cada vez —vende a crédito y cobra mediante letras— remite o envía dinero equivalente al montante de sus facturas.

Entre Bensa y Hermanos y nuestro mayorista la vuelta podría hacerse en mercancías, puesto que Dugard negocia sobre no importa qué: telas, goma de Senegal, granza, libros, vinos de Borgoña (en barriles o en botellas), hoces, barbas de ballena, índigo, algodón de Esmirna... Pero la vuelta se hace en dinero, mediante letras y remesas, según un proceso impuesto por el proveedor alemán. Un ejemplo valdrá por cien. El 31 de octubre de 1775[17], en Francfort, Rémy Bensa hace el cómputo de las mercancías que ha expedido a Ruan: «Yo las evalúo por medio de la deducción ordinaria del 15% de gastos de extinción[18] en £ [libras] 4.470, 10 [sueldos], de lo cual me tomo la libertad de extraer para usted los 2/3 en la fecha de hoy, £. 2.980 a 3 "usances", pagaderas en París por orden mía». Las «usances» son los plazos del pago, siendo cada uno probablemente de dos semanas. Dugard e Hijos va a pagar pues, a la fecha del vencimiento, 2.980 libras a un banquero de París, siempre el mismo, que remitirá el dinero a Francfort. El círculo marcado por este pago a cuenta se completará a fin de año. Las cuentas serán entonces congeladas y el pago liquidado entre comerciantes honestos, uno, Dugard, que se le adivina cortés, de buen humor, complaciente, y los corresponsales de Francfort voluntariamente bruscos y con afán de aconsejar. Esa liquidación final depende, en suma, de la relación por medio de letras de cambio entre París y Frankfurt del Meno. ¡Si este vínculo se rompe, adiós la tranquilidad de las operaciones! Por otra parte es esto justamente lo que se produce en los comienzos de la Revolución Francesa.

En marzo de 1793, Bensa ya no puede hacerse ilusiones: está prohibido todo comercio desde Holanda hacia Francia y las gentes de Francfort apenas saben siquiera cuál

es su posición en este estado de beligerancia que invade poco a poco Europa. «Yo ignoro, señor mío», escribe Dugard e Hijos, «si se cuenta a nuestros habitantes como enemigos aunque nosotros [no] lo somos en absoluto, pero si fuera así *[sic]*, yo estaría muy disgustado, ya que nuestros negocios habrán terminado de repente»[19]. Efectivamente, van a terminar y muy rápidamente, porque «el papel con cargo a París baja continuamente entre nosotros, y es presumible que baje notablemente todavía», dice una de las últimas cartas. Es tanto como decir que la línea de regreso está comprometida sin remisión.

Sobre la dificultad del regreso

Para las letras, que son una solución cotidiana del regreso, la solidez del circuito financiero es evidentemente primordial. Esta solidez depende tanto de las posibilidades de enlace eficaces, como del crédito personal de los corresponsales. Ningún mercader está al abrigo de sorpresas, pero vivir en Amsterdam, en esas circunstancias, vale más que vivir en Saint-Malo, por ejemplo.

En 1747, Picot de Saint-Bucq, gran mercader de esta última plaza, que ha arriesgado dinero en el cargamento del navío *Le Lis*, enviado a Perú, desea recuperar lo que le viene en el retorno del navío que ha regresado a España. Escribe pues de Saint-Malo, el 3 de julio, a M. Jolif et Cie, en Cádiz: «... cuando usted esté en situación de remitírmelo, que sea por favor en letras de toda solvencia y sobre todo yo le recomiendo no tomarlas en absoluto sobre la Compañía de las Indias de Francia, ni sobre cualesquiera de sus agentes *[sic]* que puedan ser, ni por cualquier razón que sea»[20]. No nos extrañaremos nada de volver a encontrar en Cádiz agentes de la Compañía Francesa de las Indias; vienen allí a cargar, como las otras compañías, «las piastras» de plata (las antiguas *piezas de a ocho*) indispensables para su comercio en Extremo Oriente. Está preparada, si un comerciante francés le ofrece piastras, a remitirle seguidamente, en compensación, una letra de cambio pagadera en París. ¿Por qué Picot de Saint-Bucq lo rehusa? ¿Puede ser porque tiene cuenta con la Compañía y no desea mezclar varios negocios entre ellos? ¿Puede ser porque los maluenses y la Compañía de las Indias se entienden como el perro y el gato? ¿O es que la enorme Compañía tiene malas costumbres en lo que concierne a la regularidad de sus pagos? ¡Poco importa! Lo que es seguro es que Picot de Saint-Bucq es tributario de la elección de su corresponsal. Por una primera razón, que cuenta, y que él recuerda en otra carta: «Saint-Malo, que como usted sabe no es un lugar de cambio»[21]. Preciosa indicación cuando sabemos la predilección que los maluenses tuvieron siempre por el dinero al contado en sus operaciones comerciales.

Para una empresa, es siempre interesante tener sus propios enlaces que la conecten directamente con las grandes plazas de cambio. Esto es lo que aciertan a llevar a cabo los hermanos Pellet de Burdeos cuando Pierre Pellet se casa, en 1728, con Jeanne Naisac, cuyo hermano Guillaume será pronto su corresponsal en Amsterdam, que entonces era la plaza mercantil por excelencia[22]. Es fácil encontrar allí el despacho de las mercancías y volver a introducir dinero al contado, que se coloca mejor por otra parte; se presta allí a los intereses más bajos de Europa. A partir de esta plaza eficaz, unida a todas las otras, se puede cómodamente pelotear, hacerse servicios a sí mismo, hacérselos a otros, incluso a ricos mercaderes holandeses.

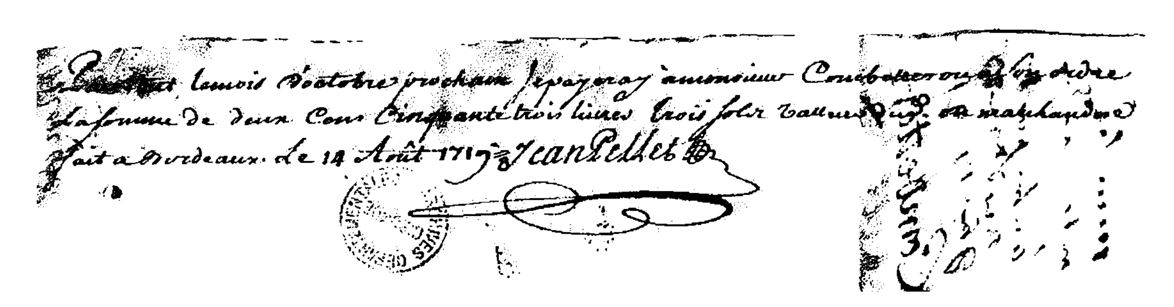
La misma causa produce los mismos efectos, y la Société Marc Fraissinet, de Sète, tenía en 1778 su sucursal, Fraissinet e Hijos, en Amsterdam. De tal forma que cuando

el navío holandes *Jacobus Catharina*, armado por Cornelis van Castricum de Amsterdam, llega a Sète en noviembre de 1778, su capitán S. Gerkel ha sido recomendado a la firma Fraissinet del lugar[23]. Transporta 644 «cestos» de tabaco destinados a la *Ferme* general, y se paga enseguida el flete que se eleva a 16.353 libras. El servicio pedido por el armador holandés es simple: que el dinero de la operación le llegue por «prontas remesas». Sobre esto, la desdicha quiere: 1) que el capitán Gerkel haya confiado el «mando» de la *Ferme* a la casa Fraissinet, que lo cobra sin tardar; 2) que la firma Fraissinet e Hijos de Amsterdam haya quebrado en este final del año 1778, arrastrando en esta ruina a la Société Marc Fraissinet de Sète. El pobre capitán Gerkel, envuelto enseguida en procesos judiciales, gana, después pierde a medias. Se topa con la mala fe evidente de Marc Fraissinet y, no menos, con las exigencias de los acreedores del arruinado. Todos hacen frente al acreedor extranjero, metido en este avispero. Finalmente el regreso se hará, pero tarde y en condiciones catastróficas.

Cuando se trata del comercio lejano, en las islas o en el Océano Indico —el más fructífero de los negocios del momento—, los regresos presentan a menudo problemas. A veces es necesario improvisar y arriesgar.

Con intenciones evidentemente especulativas, Louis Greffulhe había instalado a su hermano en la isla de San Eustaquio, una de las Pequeñas Antillas bajo soberanía holandesa. La operación fue fructífera por más de un concepto pero arriesgada, y terminó en catástrofe. A partir de abril de 1776, en efecto, con la Guerra de Inglaterra contra sus Colonias, la vida internacional se ensombrece, los contactos con América se tornan difíciles, sospechosos. ¿Cómo repatriar, entonces, los fondos? El Greffulhe de las islas, desesperado, hace pasar a su socio del Moulin (cuñado de Louis) a la Martinica «para tener de allí remesas», naturalmente sobre Francia, todavía en paz con Inglaterra, y, desde allí, a Amsterdam. Absurdo, fulmina el hermano mayor desde Amsterdam. ¿Qué es lo que llegará? O no encontrará cosa buena y tendremos un nuevo descalabro; o si toma papel sobre Burdeos o París, eso mismo hizo el más sólido habitante de la Martinica, es casi siempre protestado en Europa y Dios sabe dónde puede uno recuperar su dinero. Quiera Dios, si nos hace alguna remesa desde allí, que no sea éste el caso[24]. Admirable utensilio, ciertamente, este de la letra de cambio «para saldo de cuenta», como dice la fórmula corriente. Pero es preciso que el instrumento sea de buena calidad y eficaz.

En octubre de 1729[25] (entonces ha abandonado la carrera de marino al servicio de la Compañía de las Indias por la de mercader aventurero), Mahé de la Bourdonnais está en Pondichery. Sueña con crear allí una sociedad con los amigos de Saint-Malo que ya le han aportado fondos. Estos proveerán de fondos y de mercancías a emplear


au mois d'octobre prochain je payeray a monsieur Cambefort ou a son ordre la somme de deux cens cinquante trois livres trois sols valeur reçu en marchandise
Fait a Bordeaux le 14 Août 1719 Jean Pellet

Pagaré del bordelés Jean Pellet (1719). (Archivos provinciales de la Gironde.)

en el comercio de India a India, ya en Moka, ya en Batavia, ya en Manila, ya incluso en China. Para la repatriación de los beneficios y capitales empleados, la imaginación no le falta a Mahé. El tendría la solución tranquila de emplear letras sobre la Compañía de las Indias; o bien de retornos en mercancías (a uno de sus socios que quiere un reembolso inmediato de sus fondos le acaba de enviar 700 camisas de tela de las Indias: «esto no corre ningún peligro de confiscación», precisa. Sabemos que éste no es el caso de las «telas estampadas», prohibidas en Francia en esta época); o incluso será confiado oro a un capitán de navío complaciente que regresa a Francia (una forma de no pagar el flete, es decir un 25% de ahorro aproximadamente, y de conseguir un beneficio suplementario del 20%). Por el contrario, Mahé no está muy animado el regreso con diamantes que gozan del favor de numerosos ingleses y europeos de las Indias. Porque «yo le aseguro sencillamente», escribe, «que no estoy seguro de fiarme ni de mí mismo, ni... soy lo bastante cándido para confiar ciegamente en las gentes que hacen el encargo». Si la nueva sociedad no se forma, Mahé conducirá él mismo a Francia los fondos y mercancías que tenga en su poder. Pero preferentemente a bordo de un navío portugués, a fin de hacer escala en Brasil donde ciertos productos de las Indias se venden con ganancia. Lo cual nos indica, de paso, que Mahé de la Bourdonnais tiene amistades y conocimientos en esta costa de Brasil donde ha permanecido. El mundo, para los grandes viajeros como él, está a punto de convertirse en un pueblo donde todos se conocen.

El tardío *Manual de comercio de las Indias Orientales y de la China,* del capitán Pierre Blancard, aparecido en 1806 en París, señala el fructífero trabajo que hacían *en otro tiempo* unos mercaderes franceses instalados en la isla de Francia (hoy isla Mauricio). Lo que les enriqueció, muy a menudo, son los servicios seguramente no desinteresados que prestaban a los ingleses instalados en las Indias y deseosos de repatriar discretamente a su país fortunas adquiridas más o menos lícitamente. Nuestros mercaderes daban a los ingleses «sus órdenes de pago sobre París a seis meses vista, al cambio de 9 francos la pagoda de estrella, lo que les fijaba la rupia en 2 francos cincuenta céntimos»[26] (los francos y céntimos indican que Blancard, que escribe en tiempo de Napoleón, traduce a moneda moderna estas operaciones del siglo precedente). Estas órdenes de pago, seguramente, no estaban sacadas de la nada, sino de los beneficios del comercio francés en las Indias, repatriados seguramente por manos de banqueros parisinos, los cuales, seguidamente, pagaban las letras transferidas a los ingleses. Para que este circuito financiero se cerrase en beneficio de los mercaderes de la Île-de-France era preciso por tanto que los ingleses no pudiesen servirse de su propio sistema de repatriación de fondos, que el comercio de telas estampadas de las Indias, practicado por nuestros mercaderes, estuviera presente y que cada vez —en el plano comercial y en el cambio— la transformación de rupias en libras les fuera favorable. Estamos seguros de que lo procuraban.

La colaboración mercantil

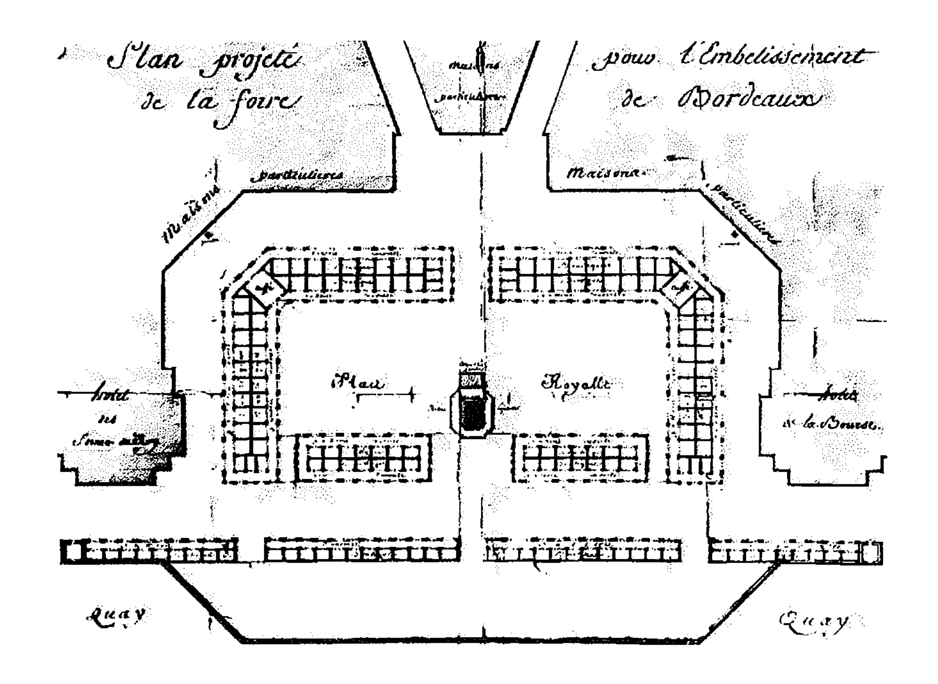
Así pues, los intercambios cuadriculan el mundo. En cada cruce, en cada posta, hay que imaginar, establecido o de paso, un mercader. Y el papel de éste viene determinado por su posición: «Dime dónde estás, y te diré quién eres». Si el azar del nacimiento, de la herencia o cualquier otro avatar lo ha puesto en Judengurg, en la Alta-Estiria (como es el caso de Clemens Körbler, mercader activo de 1526 a 1548), entonces se ve obligado a traficar con el hierro de Estiria o el acero de Léoben y a fre-

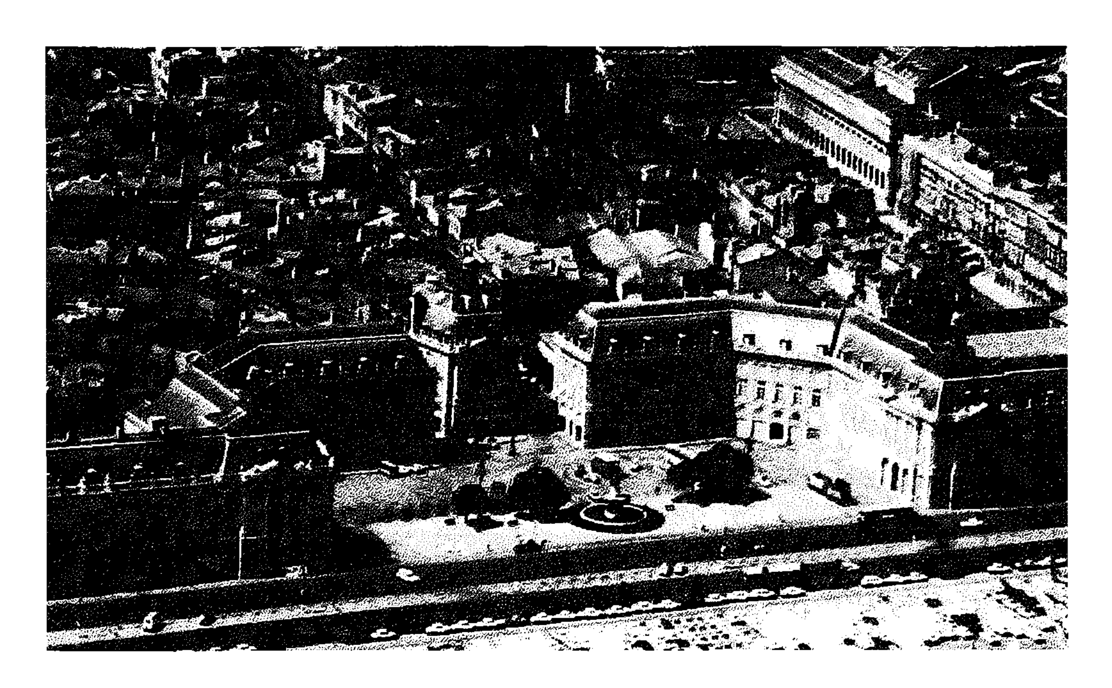
cuentar las ferias de Linz[27]. Es negociante y, por añadidura, en Marsella, tendrá que elegir entre las tres o cuatro posibilidades corrientes de la plaza —una elección que le dictará generalmente la coyuntura. Si el comerciante mayorista, antes del siglo XIX, está siempre comprometido en varias actividades a la vez, ¿es solamente por prudencia (por no poner, como se decía antes, «todos los huevos en la misma cesta»)? ¿O bien le es necesario utilizar a tope las corrientes diversas (que él no ha inventado), en el momento mismo en que se ponen a su alcance? Una sola no bastaría para hacerle vivir a la altura deseada. Esta «polivalencia» vendría así de fuera, de los volúmenes insuficientes del intercambio. En todo caso, el negociante que en una encrucijada frecuentada tiene acceso a la gran circulación mercantil está constantemente menos especializado que el minorista.

Toda red mercantil vincula a cierto número de individuos, de agentes, pertenecientes o no a la misma firma, situados en varios puntos de un circuito, o en un haz de circuitos. El comercio vive de estos multiplicadores, de estos concursos y enlaces que se multiplican por ellos mismos con el éxito creciente del interesado.

Un ejemplo muy bueno de esto nos lo ofrece la carrera de Jean Pellet (1694-1764), nacido en el Rouerque, negociante de Burdeos después de comienzos difíciles como simple comerciante al por menor en la Martinica, donde, como le recordaba su hermano en el momento de su fortuna, se alimentaba «de harina de mandioca enmohecida y de vino agrio, con buey recalentado»[28]. En 1718[29], vuelve a Burdeos y se asocia con su hermano Pierre, dos años mayor que él, el cual se instala en la Martinica. Se trata aquí de una sociedad de muy modesto capital, consagrada exclusivamente al comercio entre la isla y Burdeos. Cada uno de los dos hermanos mantiene un extremo de la cuerda y no está tan mal en el momento en que estalla la enorme crisis del Sistema de Law. «Vos me hacéis hincapié», escribe el exiliado en las islas, «en que somos afortunados de habernos sostenido este año sin pérdida; todos los negociantes no trabajan sino sobre su crédito» (8 de julio de 1721)[30]. Un mes más tarde, el 9 de agosto: «Considero [es siempre Pierre el que escribe], con la misma extrañeza que vos la desolación de Francia y los riesgos que corre uno de perder sus bienes bastante rápidamente; afortunadamente, nosotros nos encontramos en situación de poder salir del apuro mejor *[sic]* que otros debido a la salida que tenemos en este país [la Martinica]. Es preciso que vos os dediquéis a no guardar ni dinero, ni billetes» —en suma, trabajar únicamente con la mercancía. Los hermanos permanecerán asociados hasta 1730; en lo sucesivo conservarán relaciones de negocios. Tanto uno como otro se encuentran lanzados por los beneficios enormes que han reunido y que ocultan con más o menos habilidad. Más allá de 1730, no seguimos más que los negocios del más arriesgado de los dos, Jean, que a partir de 1733 es bastante rico, apoyado en numerosos comisionados y en los «capitanes administradores» de los navíos que posee, por no tener ya necesidad de un socio. El número de sus relaciones mercantiles y el número de sus negocios son simplemente sorprendentes: lo tenemos como armador, negociante, financiero a ratos, propietario de bienes raíces, productor y comerciante de vinos, rentista; lo tenemos relacionado en la Martinica, en Santo Domingo, en Caracas, en Cádiz, en Vizcaya, en Bayona, en Tolosa, en Marsella, en Nantes, en Ruán, en Dieppe, en Londres, en Amsterdam, en Middelbourg, en Hamburgo, en Irlanda (para sus compras de buey salado), en Bretaña (para las de tela), y aún más... Y naturalmente relacionado con los banqueros de París, Ginegra, Ruan.

Observemos que esta doble fortuna (porque Pierre Pellet se ha enriquecido, también él, con millones, aunque, más tímido y prudente que su hermano menor, se haya ceñido al oficio de armador y al comercio colonial) se ha constituido sobre una sociedad familiar. Y Guillaume Nayrac, hermano de la joven con quien se casa Pierre en 1728, ha sido el corresponsal de los dos hermanos en la plaza de Amsterdam[31]. El ofi-





Burdeos: proyecto para la Plaza Real, de J. Gabriel (1733). (Archivos provinciales de la Gironde.) Abajo, la actual plaza de la Bolsa. El chaflán de la derecha fue adjudicado a Jean Pellet en 1743, al lado del emplazamiento adquirido por el banquero Pierre Policard (Cliché B. Beaujard.)

cio de mercader no puede prescindir de una red de comparsas y de socios seguros; la familia ofrece, en efecto, la solución más frecuentemente buscada y la más natural. De ahí que haya quien valore de forma decisiva la historia de las familias mercantiles al mismo nivel que la historia de las genealogías de príncipes en la investigación de las fluctuaciones de la política. Las obras de Louis Dermigny, de Herbert Luthy y Hermann Kellenbenz son una buena demostración de ello. O ese libro de Romuald Szramkiewicz, que estudia, bajo el Consulado y el Imperio, la lista de los gobernadores del Banco de Francia[32]. Todavía sería más apasionante la prehistoria de dicho Banco, de las familias que lo fundaron y que parecen haber estado ligadas, todas o casi todas, al metal blanco y a la América española.

La solución familiar no es evidentemente la única. En el siglo XVI, los Fugger recurrieron a factores, simples empleados a su servicio. Es la solución autoritaria. Los Affaitadi[33] originarios de Cremona, prefirieron sucursales asociadas, llegado el caso, a firmas locales. Antes que ellos, los Médicis habían creado un sistema de filiales[34], quedando libres de darles la independencia por medio de una operación en las escrituras si la coyuntura lo aconsejaba —forma de evitar, por ejemplo, que una quiebra local fuera asumida por el conjunto de la firma. Con el fin del siglo XVI, tiende a generalizarse la *comisión*, sistema flexible, menos costoso y más expeditivo. Todos los comerciantes —así en Italia o en Amsterdam— dan comisión a otros comerciantes que les conceden otro tanto. Sobre las operaciones asumidas por el otro, ellos deducen un ligero porcentaje y, en el caso contrario, asumen idéntica deducción sobre sus cuentas. No se trata aquí evidentemente de sociedades, sino de servicios recíprocos. Otra práctica que se generaliza es esa forma bastarda de sociedad que es la *participación*, la cual asocia a los interesados, pero para una operación solamente, quedando estos libres para renovar el compromiso para la operación siguiente. Volveremos sobre ello en seguida.

Cualquiera que sea la forma del entendimiento y de las colaboraciones mercantiles, exige la fidelidad, la confianza personal, la exactitud, el respeto a las órdenes dadas. De lo que se deduce una moral mercantil bastante estricta. Hebenstreit e Hijos, negociantes de Amsterdam, concluyeron un contrato de participación a cuenta a medias con Dugard e Hijos, en Ruán. El 6 de enero de 1766[35], le escriben una carta de lo más áspera por haber vendido «a muy vil precio», «sin ninguna necesidad e incluso contra nuestra orden expresa», la goma de Senegal que ellos le habían enviado. La conclusión es clara: «Nosotros exigimos de vos que reemplacéis nuestra mitad[36] al mismo precio que la habéis vendido, tan mal y sin motivo». Es al menos una solución «amistosa» la que proponen «a fin de que no tengamos necesidad de escribir a un tercero ahí». Prueba que, en asuntos como éste, la solidaridad mercantil, incluso en Ruan, primará en favor del negociante de Amsterdam.

Tener confianza, ser obedecido. Simón Ruíz, en 1564, dispone en Sevilla de un agente, Jerónimo de Valladolid, ciertamente bastante más joven que él, sin duda castellano como él[37]. Bruscamente, con razón o sin ella, Simón Ruíz se enfada, acusa al joven de no sé qué falta o malversación. Un segundo agente, el que informa al patrón, satisfecho de la ocasión, no arregla las cosas, sino todo lo contrario. Jerónimo desaparece sin esperar más, porque la policía de Sevilla está sobre sus pasos. Pero es para reaparecer un poco más tarde, en Medina del Campo, para arrojarse a los pies de su señor, para obtener su perdón. El azar de una lectura me ha hecho descubrir, entre algunos documentos de 1570, el nombre de Jerónimo de Valladolid. Había llegado a ser entonces, seis años después del incidente expuesto, uno de los comerciantes especializados en telas y paños en Sevilla. ¿Indudablemente había triunfado? Este pequeño incidente, mejor o peor circunscrito en sus detalles, arroja bastante luz sobre esta cuestión primordial de la confianza que un mercader exige y tiene el derecho a exigir de un agente, o de un socio, o de su comisionado. Y también sobre relaciones de señor a servidor,

de superior a inferior, que tienen algo de «feudal». Un comisionado francés, todavía a principios del siglo XVIII, habla del «yugo», de la «dominación» de los amos, de los cuales se regocija de haber escapado recientemente[38].

Tener confianza, suceda lo que suceda, era por otra parte la única forma para el extranjero de penetrar en el mundo desconcertante de Sevilla mediante personas interpuestas; la única forma, un poco más tarde, de participar en Cádiz, otra ciudad igual de desconcertante y por las mismas razones, en los tráficos decisivos hacia las Américas, reservadas en principio a los españoles. Sevilla y Cádiz, cabezas de puente para América son ciudades aparte, ciudades del fraude, de la superchería, de la perpetua burla de las reglas y de las autoridades locales, éstas cómplices por añadidura. Pero, en el corazón de esta corrupción, hay entre comerciantes una especie de «ley del medio», como la hay entre los muchachos traviesos y los *alguaciles* del barrio de Triana o del puerto de San Lúcar de Barrameda, esos dos puntos de reunión del hampa española. Porque si el hombre de confianza le traicionara y usted fuera el mercader extranjero, por así decirlo, siempre en falta, el rigor de las leyes recaería sobre usted, y sólo sobre usted, sin piedad. Por otra parte el caso es rarísimo. Los holandeses (desde fines del siglo XVI) emplean corriente e impunemente testaferros para poner un cargamento a bordo de flotas españolas y volver a traer la contrapartida de América. Todo el mundo conoce en Cádiz a los *metedores* (barqueros, contrabandistas), frecuentemente gentilhombres venidos a menos que son los especialistas del paso fraudulento de barras de metal fino o de mercancías preciosas de ultramar, incluso el simple tábaco, y que no hacen un misterio de su actividad. Aventureros, parranderos, señalados con el dedo por la buena gente, participan por entero en un sistema de solidaridades que es la armadura misma de la gran ciudad mercantil. Más importante todavía son los *cargadores*[39], españoles o nacionalizados, que se embarcan con los cargamentos que les confían en la flota de las Indias. El extranjero dependerá de su lealtad.

Redes, división en zonas y conquistas

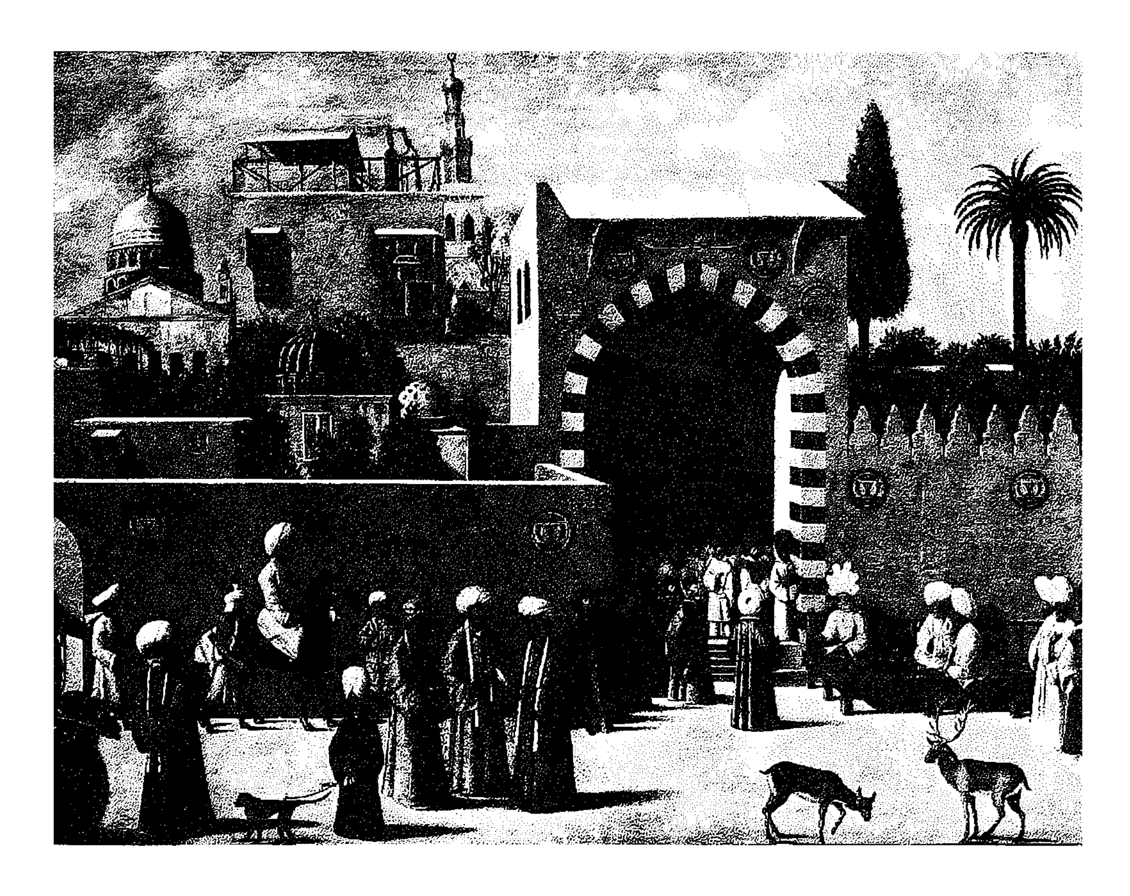
Esta solidaridad mercantil es un poco una solidaridad de clase, si bien no excluye, claro está, las rivalidades de negocios, de individuo a individuo y, más todavía, de ciudad a ciudad o de «nación» a «nación». Lyon en el siglo XVI no está dominada por los mercaderes «italianos», como se dice demasiado simplemente, sino por colonias de luqueses, de florentinos, de genoveses[40] (antes de las dificultades de 1528, que los alejarán), por medio de grupos organizados y rivales, viviendo cada uno en «nación», llevando a cabo las ciudades italianas esa prueba de fuerza de detestarse, de querellarse y de apoyarse, llegado el caso, contra los otros. Nos imaginamos esos grupos de mercaderes con su parentela, sus amigos, sus criados, sus corresponsales, sus contables, sus escribientes. Ya en el siglo XIII, cuando los Gianfigliazzi se instalan en la Francia meridional, vienen allí, nos dice Armando Sapori, *«con una vera folla di altri Italiani, altri mercatores nostri»*[41].

Se trata aquí de conquistas, de división en zonas, de infiltraciones si se quiere. Circuitos y redes se encuentran dominados regularmente por grupos tenaces que se las apropian e impiden su utilización a otros, llegado el caso. Estos grupos son fáciles de localizar, por poco que estemos atentos, en Europa, incluso fuera de Europa. Los mercaderes banqueros de Chan-Si atraviesan China, desde el Río Amarillo hasta la costa de Cantón. Otra cadena China, a partir de las costas meridionales (particularmente la de Fu Kien), traza hacia el Japón e Insulindia una China económica exterior, que, duran-

te largo tiempo, había tenido las trazas de llevar a cabo una expansión colonial. Los mercaderes de Osaka, que, a partir de 1638, encabezan el desarrollo a puerta cerrada del comercio interior del Japón, constituyen la economía en movimiento del archipiélago entero. Hemos hablado ya de la enorme expansión de los mercados banianos a través de la India y fuera de la India: sus banqueros son muy numerosos en Ispahan, a decir de Tavernier[42]; están también en Estambul, en Astrakán, incluso en Moscú; en 1723[43], la esposa de un mercader hindú de Moscú, a la muerte de su marido, pide autorización para ser quemada viva a su lado sobre la pira funeraria, lo cual le es negado. Seguidamente, «los factores hindúes sublevados deciden abandonar Rusia, llevándose sus riquezas». Ante esta amenaza, las autoridades rusas ceden. El hecho se reproducirá en 1647. Más conocida y más espectacular aún es la expansión de los mercaderes de la India, «gentiles» o musulmanes, a través del Océano Indico hasta las costas de Insulindia. Sus redes resistirán a las sorpresas protuguesas y a las brutalidades de los holandeses.

¡En Europa y en el Mediterráneo, en Occidente y en Oriente, por todas partes italianos, siempre los italianos! ¿Se conoce más bella ambición que la del Imperio Bizantino, antes, y más todavía, después de la toma de Constantinopla, en 1204?[44]. La conquista mercantil italiana llegará pronto hasta las orillas del Mar Negro: mercaderes, marinos, notarios italianos estarán allí como en su casa. Su conquista de Occidente, lenta, multisecular, es más extraordinaria aún. Están en las ferias de Ypres desde 1127[45] «En la segunda mitad del siglo XIII, cubren ya Francia con sus casas poderosas que no son más que sucursales de las grandes compañías de Florencia, Plaisance, Milán, Roma y Venecia. Se les encuentra establecidos en Bretaña [desde 1272 ó 1273], en Guingamp, Dinan, Quimper, Quimperlé, Rennes y Nantes; [...] Burdeos, Agen, Cahors[46]». Ellos hicieron revivir, poco a poco, las ferias de Champagne, los tráficos de Brujas, más tarde las ferias de Ginegra, más tarde aún las ferias triunfantes de Lyon; ellos crearon las primeras grandezas de Sevilla y de Lisboa; participaron decisivamente en la fundación de Amberes, y más tarde en el primer desarrollo de Frankfurt; ellos serán en fin los amos de las ferias genovesas, llamadas de Besançon[47]. Inteligentes, vivos, insoportables para los demás, detestados tanto como envidiados, están por doquier. En los mares del Norte, en Brujas, en Southampton, en Londres, los marinos de los mastodónticos navíos del Mediterráneo invaden los muelles, las tabernas de los puertos, como los mercaderes italianos invaden las ciudades. ¿Obedece acaso al azar el hecho de que el gran campo de batalla entre protestantes y católicos fuera el Océano Atlántico? Los marinos del Norte eran enemigos de los marinos del Sur; esto explicaría buen número de cóleras tenaces.

Otras redes notables, la de los mercaderes hanseáticos, tan tenaz. La de los mercaderes de la Alta-Alemania, llevada por encima de sí misma, en el «Siglo de los Fugger»[48], el cual no dura en realidad más que algunos decenios, pero ¡con qué brillantez! Las de los holandeses, los ingleses, los armenios, los judíos, los portugueses en la América española. No existieron redes exteriores francesas por el contrario, excepto los marselleses en el Mediterráneo y en Levante, excepto una conquista del mercado de la Península Ibérica, compartida con los vascos y los catalanes, en el siglo XVIII[49] Este éxito francés restringido no deja de ser significativo: no dominar a los otros equivale a ser dominado por ellos.



Recepción de Domenico Trevisiano, embajador de Venecia en El Cairo, 1512, de Gentile Bellini. (París, Le Louvre, Cliché Giraudon.)

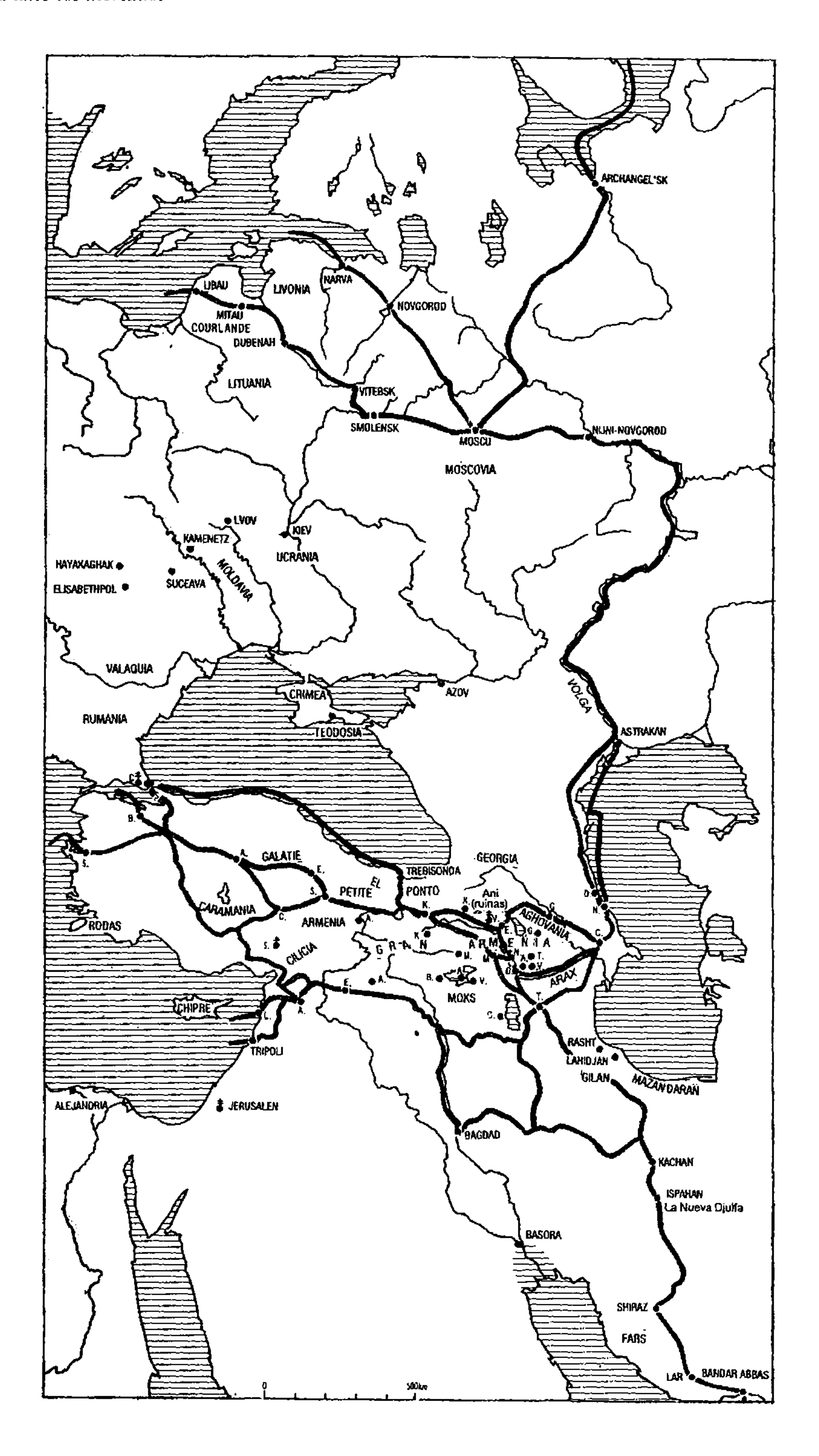
Los armenios y los judíos

Tenemos muchos informes sobre los mercaderes armenios y judíos. No bastan, sin embargo, para dar una imagen de conjunto de esta masa de detalles y monografías.

Los mercaderes armenios colonizaron todo el territorio de Persia. Es, por otra parte, a partir de Djulfa, el vasto y populoso barrio de Ispahan, donde el sha Abbas el Grande los acantonó, de donde se esparcieron por el mundo. Muy pronto atravesaron la India entera, particularmente —si no exageramos ciertos informes— del Indo al Ganges y al golfo de Bengala[50]; pero están presentes también en el sur, en la Goa portuguesa, donde, como los mercaderes franceses o españoles, hacia 1750, recurren al convento de las clarisas de Santa Rosa[51]. El armenio atraviesa también el Himalaya y llega hasta Lhassa, trafica desde ahí hasta las fronteras de China, a más de 1.500 kilómetros de distan-

cia[52]. Pero apenas penetra en ella. Curiosamente, China y Japón permanecieron cerrados[53]. Pero abunda, y muy pronto, en las Filipinas españolas[54]; es omnipresente en el inmenso Imperio Turco, donde se revela como un competidor combativo de los judíos y de otros mercaderes. Del lado de Europa, el armenio está presente en Moscú, bien situado para desarrollar allí sus compañías y distribuir la seda en bruto del Irán que, de intercambio en intercambio, atraviesa el territorio ruso, llega hasta Arkhangel (1676)[55] y los países vecinos a Rusia. Hay armenios que se instalan permanentemente en Moscovia, transitan por sus rutas interminables hasta Suecia, a donde llegan también con sus mercancías por la vía de Amsterdam[55]. Toda Polonia es examinada por ellos, más todavía Alemania, y sobre todo las ferias de Leipzig[56]. Están en los Países Bajos, estarán en Inglaterra, estarán en Francia. En Italia, se instalan a sus anchas en el siglo XVII, a partir de Venecia, participando en esta insistente invasión de mercaderes orientales, tan característica desde finales del siglo XVI[57]. Más pronto todavía están en Malta, donde los documentos hablan de *«poveri christiani armeni»*, *poveri* sin duda, pero se encuentran allí *«per alcuni suoi negotii»* (1552-1553)[58]. ¿Es necesario decir que no se les acoge siempre con satisfacción? En julio de 1623, los cónsules de Marsella escriben al rey para quejarse de una invasión de armenios con balas de seda. Es un peligro para el comercio de la ciudad «no habiendo», dicen los cónsules, «nación en el mundo más codiciosa que ésta que, teniendo facilidad para vender estas sedas en esa gran plaza de Alepo, Esmirna y otros lugares, y pudiendo prosperar allí honestamente, para ganar algo más vienen hasta el fin del mundo [o sea, hasta Marsella] y con una forma de vida tan pobre [nosotros diríamos tan sucia] que la mayor parte del tiempo no comen más que hierbas»[59], es decir legumbres. No obstante, los armenios no serán desposeídos más que un cuarto de siglo más tarde; un buque inglés capturado por la escuadra francesa del caballero Pol, cerca de Malta, en enero de 1649, transportaba de Esmirna a Livourne y a Tolón «alrededor de 400 balas de seda, la mayor parte por cuenta de 64 armenios que estaban encima»[60]. Los armenios están también en Portugal, Sevilla, Cádiz, en las puertas de América. En 1601 llega a Cádiz un armenio, Jorge de Cruz, que dice venir directamente de Goa[61].

En suma, están presentes en la casi totalidad del universo mercantil. Es este triunfo el que pone de manifiesto un libro de comercio escrito en su lengua y por uno de ellos, Lucas Vaniantesti, impreso en Amsterdam en 1699[62]. Destinado al uso «de vosotros, hermanos mercaderes, que sois de nuestra nación», fue compuesto a instancias de un mecenas, el señor Bedros que, el detalle nos sorprenderá, es la Djulfa. El libro comienza bajo el signo de las palabras evangélicas: «no hagáis a los demás...». Su primera preocupación: informar al mercader sobre los pesos, las medidas, las monedas de los lugares mercantiles. ¿ De qué lugares? Todos los de Occidente, claro está, pero también de Hungría, Estambul, Cracovia, Viena, Moscú, Astrakán, Novgorod, Haïderabad, Manila, Bagdad, Basora, Alepo, Esmirna... El estudio de los mercados y de las mercancías detalla las plazas de la India, Ceilán, Java, Amboine, Macassar, Manila. En esta masa de información que merecería ser analizada de cerca, pasada por la criba, lo que es más curioso todavía es un estudio comparado de los precios de estancia en las diferentes ciudades de Europa, o bien, llena de lagunas y de enigmas, una descripción del Africa que va desde Egipto hasta Angola, a Monomotapa y a Zanzíbar. Este pequeño libro, imagen del universo mercantil de los armenios, no nos da de todas formas la clave de su fabuloso éxito. Su técnica comercial se reduce, en efecto, a airear los méritos de *la regla de tres* (¿bastaría para todo?). El libro no aborda el problema de la contabilidad y no nos revela, sobre todo, cuál pudo ser la razón mercantil, capitalista de este universo. ¿Cómo se cierran y se interrelacionan estos tráficos interminables? ¿Están todos ligados por el enorme engranaje de Djulfa y únicamente por él? ¿O, existen, como yo pienso, otros engranajes intermediadores? En Polonia, en Lwow, que es un punto de


ARCHANGEL'SK
LIBAU
MITAU
COURLANDE
DUBENAH
LIVONIA
NARVA
NOVGOROD
LITUANIA
VITEBSK
SMOLENSK
MOSCU
NIJNI-NOVGOROD
MOSCOVIA
LVOV
KIEV
KAMENETZ
UCRANIA
HAYAXAGHAK
ELISABETHPOL
SUCEAVA
MOLDAVIA
VALAQUIA
CRIMEA
AZOV
RUMANIA
TEODOSIA
VOLGA
ASTRAKAN
GALATIE
PETITE
ARMENIA
EL
PONTO
TREBISONDA
GEORGIA
Ani
(ruinas)
AGHOVANIA
GRAN
ARMENIA
CARAMANIA
RODAS
CILICIA
MOKS
ARAX
CHIPRE
TRIPOLI
RASHT
LAHIDJAN
GILAN
MAZANDARAN
ALEJANDRIA
JERUSALEN
BAGDAD
KACHAN
ISPAHAN
La Nueva Djulfa
BASORA
SHIRAZ
FARS
LAR
BANDAR ABBAS
0
500km

unión entre Oriente y Occidente, una pequeña colonia armenia —los «persas» como se les llama— con sus jurisdicciones, sus imprentas, sus múltiples lazos de negocios, domina el enorme tráfico en dirección al Imperio Otomano. El amo de estas caravanas de carromatos, el *caravan bacha*, es siempre un armenio. ¿Es por medio de este tráfico como se sueldan los dos inmensos espacios —nada menos que el Occidente y el Oriente— ocupados por los mercaderes de Djulfa? En Lwow, es una señal concluyente, el armenio ostenta «un lujo bullanguero e insolente»[63].

Las redes de mercaderes judíos se extienden, también, por el mundo entero. Sus logros son mucho más antiguos que los éxitos armenios: desde la antigüedad romana, los *syri* judíos y no judíos están presentes por todas partes; en el siglo IX después de Jesucristo, utilizando las relaciones abiertas por la conquista musulmana, los judíos de Narbona «llegaban a Cantón, pasando por el Mar Rojo o el Golfo Pérsico»[64]; los documentos de los genízaros[65] nos revelan, ciento y una vez, enlaces mercantiles en beneficio de los mercaderes judíos de Ifriqya, de Kairuán en Egipto, de Etiopía en India peninsular. En los siglos X-XII, en Egipto (como en Irak y en Irán), familias judías muy ricas están dedicadas al comercio a larga distancia, la banca y la recaudación de impuestos, a veces para provincias enteras[66].

Los mercaderes judíos se perpetúan así en un espacio de tiempo multisecular, sobrepasando con mucho la longevidad italiana que nos maravillaba hace un instante. Pero su historia, que bate la marca de duración, establece también el récord de las grandes alzas seguidas de siniestros derrumbamientos. Contrariamente a los armenios reagrupados por Djulfa, patria secreta del dinero y del corazón, Israel vive desarraigado, trasplantado, y éste es su drama; el fruto también de su voluntad obstinada y de no mezclarse con los demás. Después de todo no hay que ver solamente y comparar demasiado las catástrofes que golpean salvajemente un destino dramático, haciendo pedazos, por ello, adaptaciones ya antiguas y redes mercantiles en plena salud. Hubo también éxitos importantes en la Francia[67] del siglo XIII, o triunfales en la Polonia del siglo XV, en las diversas regiones de Italia, en la España medieval y en otras partes.

Expulsados de España y de Sicilia en 1492, de Nápoles en 1541[68], los exiliados se distribuyen entre dos direcciones: el Islam mediterráneo y los países del Atlántico. En Turquía, en Salónica, Brousse, Estambul y Andrianópolis, los mercaderes judíos harán enormes fortunas desde el siglo XVI, como negociantes o arrendadores de impuestos[69] Portugal, que los habrá tolerado en su seno después de 1492, es el punto de partida de otro gran enjambre. Amsterdam, Hamburgo, son los puntos de llegada privilegiados de mercaderes ya ricos o que van a enriquecerse rápidamente de nuevo. No hay duda de que han contribuido a la expansión mercantil de Holanda en dirección hacia la Península Ibérica —lo mismo hacia Lisboa que hacia Sevilla, Cádiz y Madrid. En dirección así mismo de Italia donde permanecen desde hace mucho tiempo colonias ac-

11. ITINERARIOS DE COMERCIANTES ARMENIOS EN IRAN, TURQUIA Y MOSCOVIA EN EL SIGLO XVII

En este mapa sólo se representa una parte de la red de carreteras de los comerciantes armenios: las relaciones con el Imperio Turco —Alepo, Esmirna, Estambul— y con los países rusos por las carreteras del Caspio y del Volga. A partir de Moscú se separan tres itinerarios hacia Libau, Narva y Arkhangel. La nueva Djoulfe, a donde Abbas el Grande deporta a los armenios, entre 1603 y 1605, es el centro de las actividades armenias por todo el mundo. La antigua *Djoulfa, en Armenia, sobre el Araxe, ha proporcionado la parte esencial de la población comerciante de la nueva ciudad. Es de observar que el comerciante de la Nueva Djoulfa tiene la calificación de gran comerciante y de negociante. Mapa trazado por Keram Kenovian, «Marchands arméniens au XVII*[e] *siècle», en:* Cahiers du monde russe et soviétique, *1975, fuera de texto.*

tivas, en el Piamonte, Venecia, Mantua, Ferrara, y donde va a extenderse gracias a ellos, en el siglo XVIII, la nueva fortuna de Livourne. No hay duda de que están también entre los artífices de las primeras hazañas coloniales de América, sobre todo en lo que concierne a la extensión de la caña y al comercio de azúcar en Brasil y las Antillas. Por lo mismo están, en el siglo XVIII, en Burdeos, Marsella e Inglaterra, de donde habían sido expulsados en 1290 y a donde regresan con Cromwell (1654-1656). Este *boom* de los judíos sefarditas, de los judíos del Mediterráneo dispersos a través del Atlántico, ha encontrado su historiador en la persona de Hermann Kellenbenz[70]. El hecho de que su éxito se cruce con el retorno más o menos precozmente sentido de la producción americana de metal blanco plantea curiosos problemas. Si una coyuntura dio buena cuenta de ellos (¿pero es cierto?), es que no eran tan vigorosos como se supone.

El eclipse de los sefarditas abre para Israel un período, si no de silencio, sí al menos de relativa retirada. El otro éxito judío se va a elaborar lentamente, a partir de los mercaderes ambulantes de la Europa Central. Será éste el siglo de los *ashkenazim*, los judíos originarios de Europa Central, cuya primera expansión se produce con el triunfo de los «judíos de Corte», en la Alemania principesca del siglo XVIII[71]. No se trata aquí, a pesar de cierto libro hagiográfico[72], de la subida *espontánea* de «empresarios» excepcionales. En una Alemania que ha perdido en gran parte sus cuadros capitalistas con la crisis de la Guerra de los Treinta Años, se había creado un vacío que el comercio judío llenó a finales del siglo XVII, siendo visible su subida bastante pronto, por ejemplo en las ferias de Leipzig. Pero el gran siglo de los *ashkenazim* será el XIX, con la espectacular fortuna internacional de los Rothschild.

Dicho esto, añadamos contra Sombart[73] que los judíos no inventaron ciertamente el capitalismo, suponiendo (lo cual por otra parte yo no creo) que el capitalismo haya sido inventado tal día, en tal lugar, por tales personas. Si los judíos lo hubieran inventado o reinventado, sería en compañía de muchos otros. Los mercaderes judíos no han inventado el capitalismo por el hecho de que se encuentren en los puntos calientes del mismo. La inteligencia judía es hoy día luminosa a través del mundo. ¿Diremos por ello que los judíos han inventado la física nuclear? En Amsterdam, *llegaron a ser* seguramente los pioneros de las *prórrogas* en las operaciones de Bolsa y las *primas* sobre las acciones, pero al comienzo de estas manipulaciones ¿no detectamos a no judíos, como Isaac Lemaire?

En cuanto a hablar, como lo hace Sombart, de un espíritu capitalista que coincidiría con las directrices de la religión de Israel, es coincidir con la explicación protestante de Max Weber, con sus buenos y malos argumentos. Esto podría decirse con igual lógica a propósito del Islam, cuyo ideal social y marcos jurídicos «se forjaron desde su origen en concordancia con las ideas y los objetivos de una clase en ascenso de mercaderes», pero sin «que hubiera existido, no obstante, relación con la religión misma del Islam»[74].

Los portugueses y la América española: 1580-1640

El papel de los mercaderes portugueses, frente a la inmensa América española, acaba de aclararse gracias a nuevos estudios[75].

De 1580 a 1640, las coronas de Portugal y de Castilla se reunieron en una misma persona real. Esta unión de dos países, más teórica que real (conservando Portugal la amplia autonomía de una especie de «dominación»), contribuye sin embargo a borrar las fronteras, teóricas también, entre el inmenso Brasil, dominado por los portugueses

en algunos puntos esenciales de su costa atlántica, y el lejano país español de Potosí, en el corazón de los Andes. Por otra parte, debido a la existencia de un vacío mercantil casi absoluto, la América española se abría por ella misma a la aventura de los mercaderes extranjeros; hacía tiempo que marinos y mercaderes portugueses entraban clandestinamente en territorio español. Por cada uno que detectamos, se nos escapan cien. Yo quiero presentar como prueba un testimonio aislado de 1558, que se refiere a la isla de Santa Margarita en el mar de las Antillas, *la isla de las perlas,* objeto de muchas ambiciones. Este año, llegan allí «algunas caravanas y naves del Reino de Portugal con equipajes y viajeros portugueses a bordo». Se dirigían al Brasil, pero una tormenta y el azar los habían arrojado hacia la isla. «Nos parecen muy numerosos», añade nuestro informador, «los que vienen de esta forma y esperamos que no sea con malas intenciones», *maliciosamente*[76]. La presencia portuguesa iba, lógicamente, a acentuarse seguidamente, hasta el punto de penetrar en toda la América española, y particularmente en sus capitales: México, Lima; y sus puertos esenciales: Santo Domingo, Cartagena de Indias, Panamá y Buenos Aires.

Esta última ciudad, fundada por primera vez en 1540, y desaparecida después de ciertos avatares, fue vuelta a fundar en 1580 gracias a un aporte decisivo de mercaderes portugueses[77]. Desde Brasil al Río de la Plata, un tráfico continuo de pequeños navíos de unas cuarenta toneladas llevaba a la desolada ciudad azúcar, arroz, ropa, esclavos negros, tal vez oro. Regresaban *«carregados de reaes de prata»*, cargados de reales de plata. Paralelamente, por el Río de la Plata, venían mercancías del Perú, con especias, para comprar mercancías en Pernambuco, Bahía, Río de Janeiro. Los beneficios de estos tráficos ilegales, según un mercader, Francisco Soares (1597), iban del 100 al 500% y (¿le creeremos?) hasta el 1.000%. «Si los mercaderes [...] tuvieran conocimiento de este tráfico», añade, «no arriesgarían tantas mercancías por Cartagena de Indias. Es por esto por lo que el Río [de la Plata] es un gran comercio, el camino más próximo y más fácil para alcanzar el Perú»[78]. Para un pequeño grupo de mercaderes portugueses informados, el Río de la Plata ha sido, en efecto, hasta más o menos 1622, una puerta de salida clandestina de la plata del Potosí. En 1605, se estimaba este contrabando en 500.000 cruzados por año[79]. Solamente la creación de la aduana interior, de la *Aduana seca* de Córdoba (7 de febrero de 1622), *parece* haber puesto fin a esto[80].

De todas maneras, la penetración portuguesa no se limitó a la margen atlántica de las posesiones españolas. En 1590, un mercader portugués de Macao, João de Gama[81], atravesaba el Pacífico y llegaba hasta Acapulco. Le fue mal en otros lugares. Mientras tanto, en México, en Lima, los portugueses abrían tiendas donde todo se vendía, «desde el diamante hasta el comino vulgar, desde el negro más vil hasta la perla más preciosa»[82], sin olvidar, un lujo en tierra colonial, los bienes de la patria lejana: el vino, la harina, el trigo, telas finas, más especias y sederías de Oriente, que llevaba consigo el gran negocio de Europa o de Filipinas, más —también aquí— un enorme contrabando que actuaba sobre la plata del Perú, que es el verdadero motor de todos estos tráficos[83]. Incluso en una ciudad mediocre como Santiago de Chile (con 10.000 habitantes probablemente en el siglo XVII), encontramos a un mercader portugués, Sebastian Duarte, que poco antes residió en la Guinea africana y que, asociado a su compatriota Juan Bautista Pérez, viaja hasta Panamá y Cartagena de Indias entre 1626 y 1633, y compra allí esclavos negros, mercancías diversas y maderas nobles con descubiertos enormes, de hasta 13.000 pesos[84].

Pero este esplendor no dura más que cierto tiempo. Estos tenderos portugueses, usureros por añadidura, se enriquecen con demasiada rapidez. El pueblo de las ciudades se amotina fácilmente contra ellos; así sucedía en Potosí desde 1634[85]. La opinión pública les acusa de ser cristianos nuevos —lo cual es con frecuencia cierto— y de judaizar en secreto —lo cual es posible. La Inquisición terminará por tomar cartas en el asun-



El mostrador de una tienda de alimentación de México, en el siglo XVIII; los clientes son europeos. (México, Museo Nacional de Historia, Cliché Giraudon.)

to y una epidemia de procesos y de autos de fe pone fin a esta rápida prosperidad. Estos últimos acontecimientos son bien conocidos: los procesos de México de 1646, 1647 y 1648, o el auto de fe de 11 de abril de 1649, donde figuraban varios grandes mercaderes de origen portugués[86]. Pero esto es otra historia.

Centrado en Lisboa, extendido a las dos orillas, africanas y americanas, del Atlántico, unido al Pacífico y al Extremo Oriente, el sistema portugués constituye una inmensa red que se expande a través del nuevo mundo en una decena o en una veintena de años. Esta viva expansión es forzosamente un hecho de importancia internacional. Sin ella, Portugal no se hubiera «restaurado» en 1640, es decir no hubiera recobrado su independencia de España. Explicar la restauración, como se hace de ordinario, por el florecimiento del azúcar brasileño, no sería, en todo caso, suficiente. Por otra parte, nada nos dice que el «ciclo»[87] del azúcar brasileño no esté ligado, él mismo, a esta opu-

lencia mercantil. Nada nos dice tampoco que ésta no haya tenido su papel en la gloria un poco a costa de la expansión de los sefarditas, lo mismo en Amsterdam que en Lisboa y Madrid. La plata clandestina del Potosí, gracias a los nuevos cristianos portugueses prestamistas de Felipe IV, el Rey Planeta, se unirá así con la plata oficial, regularmente desembarcada en los muelles de Sevilla. Pero el vasto y frágil sistema no duraría más que algunos decenios.

Redes en conflicto, redes en vías de desaparición

Las redes se completan, se asocian, se entrelazan, se enfrentan incluso. Enfrentarse, no quiere decir siempre destruirse. Hay «enemigos complementarios», hay coexistencias hostiles, hechos para durar. Los mercaderes cristianos y los mercaderes de Siria y de Egipto se enfrentan, es verdad, pero sin que la balanza se incline en favor de ninguno de estos adversarios, indispensables los unos para los otros. El europeo no traspasa las ciudades al borde del desierto, Alepo, Damasco, El Cairo. Más allá, el mundo de las caravanas es para los musulmanes y los mercaderes judíos una zona acotada. El Islam ha perdido, entre tanto, con las Cruzadas, el Mar Interior, enorme superficie de circulación.

Del mismo modo, en el vasto Imperio Turco, los venecianos o los ragusianos, compradores de baratijas de piel de cabra y que los documentos nos muestran establecimientos en Brujas o en Ankara, no están allí más que de forma discreta. El empuje occidental más serio en territorio turco se opera en beneficio de los ragusinos, pero, en conjunto, no sobrepasó la península de los Balcanes. El Mar Negro llega a ser incluso, o vuelve a ser con el siglo XVI, el lago reservado de Estambul y no se abrirá de nuevo a los tráficos cristianos más que a fines del siglo XVIII, después de la conquista de Crimea por los rusos (1783). En el interior del Imperio Turco, la reacción anti-occidental se hará en beneficio de los mercaderes judíos, armenios o griegos.

Resistencias análogas se encuentran en otras partes. En Cantón, a partir de 1720, el Co-Hong de los mercaderes chinos es una especie de contra-Compañía de las Indias[88]. En la India propiamente dicha, la resistencia de la red de los banianos sobrevivirá a la ocupación inglesa.

Claro está, la hostilidad, el odio acompañan a estas resistencias y a estas rivalidades. El más fuerte es siempre un blanco de elección. Cuando Mandelslo[89] (1638) reside en Surate, anota: «Para ser fieros e insolentes [los musulmanes, frecuentemente los mercaderes también] tratan a los Benjans [banianos] casi como esclavos y con desprecio, de la misma forma que se hace en Europa con los judíos, en los lugares donde se les soporta». Cambiando de lugar y de época observaremos la misma actitud en el Occidente del siglo XVI con respecto a los genoveses, dispuestos a acaparar todo, a decir de Simón Ruíz y de sus amigos[90], y siempre intrigando para manejar a los demás. O con respecto a los holandeses, en el siglo XVII; más tarde, con respecto a los ingleses.

Todas las redes, incluso las más fuertes, conocen un día u otro retrocesos, fluctuaciones. Y todo fracaso de una red, en su centro, hace sentir sus consecuencias sobre el conjunto de sus posiciones y, más que en otros lugares, en su periferia. Esto es lo que se produce a través de Europa con lo que llamamos, con una fórmula vaga y discutible, la decadencia de Italia. «Decadencia» no es sin duda la palabra perfecta, pero desde finales del siglo XV Italia conoce complicaciones y dificultades; pierde entonces posiciones en Alemania, en Inglaterra, en Levante. Hechos análogos se presentan, en el siglo XVIII, en el espacio del Báltico, con el eclipse de Holanda ante el poderío creciente de Inglaterra.

Pero allí donde se vienen abajo los mercaderes dominantes, emergen poco a poco estructuras de recambio. La «Toscana francesa», o sea, los italianos instalados en Francia, vacila en las postrimerías de 1661, quizás antes, desde la crisis financiera de 1648; la red holandesa en Francia, fuertemente arraigada, conoce dificultades con el comienzo del siglo XVIII. Y, como por azar, es hacia 1720[91], redondeando la fecha, cuando *negociantes* franceses más numerosos organizan el lanzamiento espectacular de los puertos, bosquejando las primeras estructuras capitalistas de gran envergadura. Este empuje de los negociantes franceses se produjo en parte con elementos «indígenas», en parte con curiosas reimplantaciones de protestantes salidos en otro tiempo de Francia. El mismo fenómeno de sustitución se adivina en Alemania, en beneficio de los judíos de corte; en España con el ascenso de los comerciartes catalanes y vascos, y también con el de los comerciantes madrileños de los *Cinco Gremios Mayores*, promocionados al rango de prestamistas del Estado[92].

Estos crecimientos no son posibles, evidentemente, más que al amparo de recuperaciones económicas. Es la prosperidad francesa, la prosperidad alemana, la prosperidad española las que permiten, en el siglo XVIII, el nuevo florecimiento de fortunas locales o más bien nacionales. Pero si no hubiera habido ruptura previa en Francia, Alemania y España de las dominaciones mercantiles extranjeras, el empuje del siglo XVIII se habría desarrollado de otra manera, sin duda con algunas dificultades suplementarias.

No obstante, una red activa, puesta en jaque, tiene siempre tendencia a compensar sus pérdidas. Expulsada de tal o cual región, activa sus ganancias y sus capitales en otra. Esta es la regla al menos cada vez que un capitalismo poderoso y ya fuertemente acumulador está en liza. Así para los mercaderes genoveses del Mar Negro en el siglo XV. Un cuarto de siglo después de la toma de Constantinopla (1453), cuando los turcos ocupan sus puestos de Crimea y sobre todo la importante factoría de Caffa (1479), los genoveses no abandonan por ello su penetración en el Levante: permanecerán presentes, por ejemplo, en Chío hasta 1566. Pero lo mejor de sus actividades refuerza y desarrolla la red ya existente de sus negocios en Occidente, España, Marruecos, pronto en Amberes y en Lyon. Un imperio se les escapa por el este, constituyen otro en el oeste. Combatido igualmente a través del Océano Indico como del de Insulindia, el Imperio Portugués, herido de muerte en el campo de sus antiguas hazañas, se despliega en los últimos años del siglo XVI y los primeros del siglo XVII hacia el Brasil y la América española. Así mismo, a principios del siglo XVII, a pesar de los repliegues sensacionales de grandes firmas florentinas, es a través de Europa Central, en un amplio abanico de rutas abiertas a partir de Venecia, cómo los mercaderes italianos encontraron una compensación, ligera pero cierta, a los sinsabores que les había traído la coyuntura más allá de 1600[93]. No es casualidad que Bartolomeo Viatis[94], un bergamasco, por tanto un tipo de Venecia, llegue a ser en Nuremberg uno de los más ricos mercaderes (o, incluso el más rico) de su ciudad de adopción; que haya italianos que actúen en Leipzig, en Nuremberg, en Frankfurt, en Amsterdam, en Hamburgo; que las mercancías y las modas de Italia continúen llegando a Viena y todavía más a Polonia, por los activos núcleos de Cracovia y de Lwow. La correspondencia conservada en los archivos polacos[95] muestra, en el siglo XVII, a mercaderes italianos en las ciudades y ferias de Polonia. Son lo suficientemente numerosos como para que cualquiera los note. Júzguese por esta anécdota: en 1643, un soldado español es enviado como mensajero para llevar desde los Países Bajos a la reina de Polonia, a Varsovia, regalos de encajes y una muñeca vestida a la moda de Francia, que ella misma había pedido «a fin de que los sastres a su servicio le hagan vestidos según dicha moda, ya que la de Polonia hacía que el cuello pareciera metido entre los hombros y no era a su gusto». El correo llega, se le trata como a un embajador. «El hecho de conocer el latín», confiesa, «me ayudó bastante, porque de otra forma no hubiera comprendido ni una palabra de su idioma...

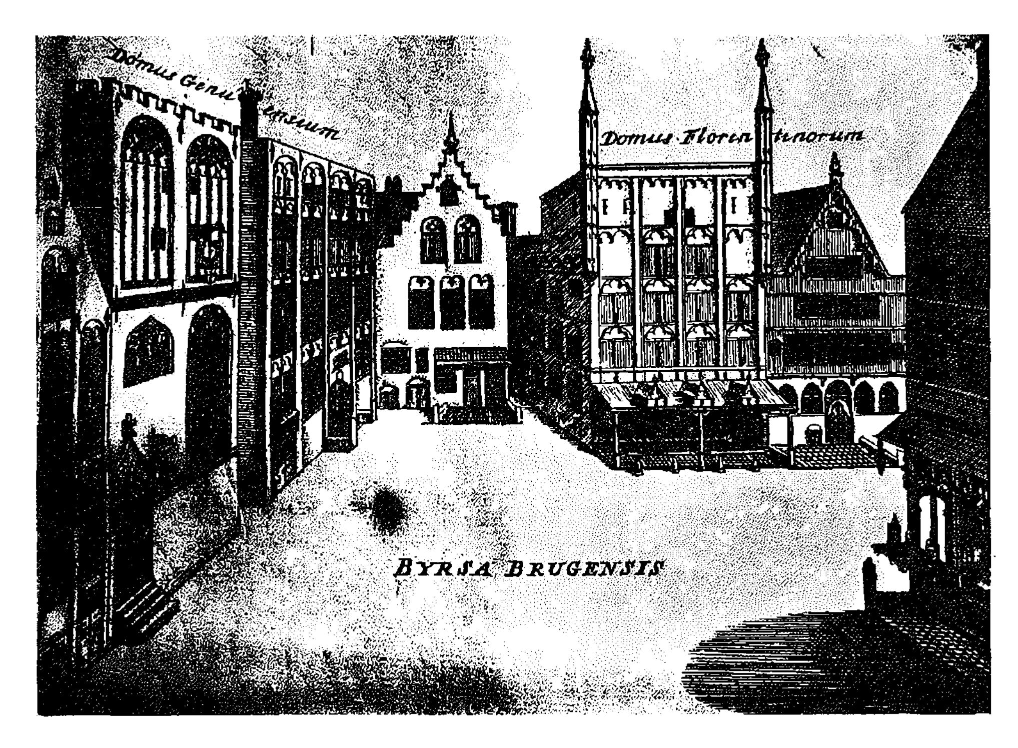
y ellos no conocen de nuestra lengua más que dar la señoría *[dar señoría]* al uso de Italia, porque hay numerosos mercaderes italianos en esos países». En el camino de vuelta se detiene en Cracovia, la ciudad «donde se corona a los Reyes de Polonia», y todavía hay allí, señala, «numerosos mercaderes italianos que trafican ante todo en sedas» en este gran centro comercial. Minúsculo testimonio, sin duda, pero significativo[96].

Minorías conquistadoras

Los ejemplos precedentes señalan la frecuente pertenencia de los grandes mercaderes, dueños de los circuitos y redes, a minorías extranjeras, ya por su nacionalidad (los italianos en la Francia de Felipe el Hermoso y de Francisco I o en la España de Felipe II), ya por su confesión particular —así los judíos, armenios, banianos, parsis, raskolnikis en Rusia, o los coptos cristianos en el Egipto musulmán. ¿Por qué esta tendencia? Está claro que toda minoría tiene una tendencia natural a la cohesión, a la ayuda mutua, a la autodefensa: en el extranjero, un genovés está en connivencia con un genovés, un armenio con un armenio. Charles Wilson (en un artículo de próxima aparición) acaba de poner en claro, con cierto regodeo, la intrusión sorprendente en los más grandes negocios de Londres de esos hugonotes franceses en el exilio cuyo papel como difusores de técnicas artenales se había señalado. Ahora bien, ellos siempre han formado, forman todavía en la capital inglesa, un grupo compacto y que mantiene celosamente su identidad. Por otra parte, una minoría tiene fácilmente el sentimiento de estar oprimida, mal querida de la mayoría, lo que le dispensa de tener demasiados escrúpulos respecto a ella. ¿Es la forma de ser un perfecto «capitalista»? Gabriel Ardant[97] puede escribir: «El *homo oeconomicus* [entiende por ello el hombre enteramente afecto al sistema capitalista] no tiene sentimientos de afecto para sus semejantes; no quiere, frente a él, más que otros agentes económicos, compradores, vendedores, prestamistas, acreedores, con quienes él tiene, en principio, relaciones puramente económicas.» En la misma línea, Sombart atribuye la superioridad de los judíos en la formación del «espíritu capitalista» a lo que sus preocupaciones religiosas autorizan respecto de los «gentiles» y que les está prohibido en relación a sus correligionarios.

Pero esta explicación cae por su propio peso. En una sociedad que tiene sus propias prohibiciones, que tiene por ilícitas las actividades usurarias e incluso las del dinero —fuente de tantas fortunas y no solamente mercantiles—, ¿no es el juego social el que encierra a los «anormales» en las tareas desagradables, pero necesarias al conjunto de la sociedad? Si hemos de creer a Alexandre Gerschenkron[98], es precisamente esto lo que les sucede, en Rusia, a los heréticos heterodoxos que son los raskolnikis. Su papel es comparable al de los judíos o al de los armenios. Si no hubieran existido, ¿no habría que haberlos inventado? «Los judíos son tan necesarios en un país como los panaderos», escribe el patricio de Venecia, Marino Sanudo, indignado por la idea de medidas que les serían contrarias[99].

En este debate, sería mejor hablar de la sociedad que del «espíritu capitalista». Las querellas políticas y las pasiones religiosas de la Europa medieval y moderna han excluido de sus comunidades a numerosos individuos que se han convertido en el extranjero, a donde les conduce el exilio, en minorías. Las ciudades italianas son como las ciudades griegas de la época clásica, nidos de *guettos* pendencieros: en el interior de las murallas están los ciudadanos y los exiliados —categoría social tan extendida que se les ha dado un nombre genérico: los *fuorusciti*. El hecho de que hayan conservado sus bienes, sus lazos de negocios hasta el corazón de la ciudad, que los expulsa para acojerles



Brujas, la plaza de la Bolsa: el edificio está flanqueado por las casas de los genoveses y de los florentinos, testimonio tangible de la expansión y dominación de los comerciantes italianos. (A.C.L., Bruselas.)

de nuevo un buen día, es la historia de ciento y una familias, genovesas, florentinas, luquesas. Estos *fuorusciti*, sobre todo si son mercaderes, ¿no han sido de esta forma puestos en el camino de la fortuna? El gran comercio es el «comercio a larga distancia». Están condenados a él. Exiliados, prosperan por el hecho mismo de su alejamiento. Así, en 1339, un grupo de nobles en Génova rehúsa el gobierno popular que acaba de instaurarse con los *dux* llamados perpétuos y abandonan la ciudad[100]. Estos nobles exiliados, son los llamados *nobili vecchi*, mientras que los que se quedan en Génova bajo el Gobierno popular, son los *nobili novi*; la ruptura se mantendrá, incluso después de la vuelta de los exiliados a su ciudad. Y, como por azar, son los *nobili vecchi* quienes han llegado a ser, indiscutiblemente, los amos de los grandes negocios con el extranjero. Otros exiliados: los conversos españoles o portugueses que, en Amsterdam, vuelven al judaísmo. Exiliados notables también: los protestantes franceses. La revocación del Edicto de Nantes en 1685 no creó ciertamente *ex nihilo* la Banca protestante, por otra parte dueña de la economía francesa, pero aseguró su despegue. Estos *fuorusciti* de un nuevo tipo conservaron sus lazos en el interior del reino y hasta en su corazón, en París. Más de una vez consiguieron transferir al extranjero una parte notable de sus capitales que habían quedado tras ellos. Y, como los *nobili vecchi*, volverán, un día, fortalecidos.

Una minoría, en suma, es como una red construida de antemano y con solidez. El

italiano que llega a Lyon no tiene necesidad para instalarse más que de una mesa y de una hoja de papel, de lo cual se extrañan los franceses. Pero lo que tiene en el lugar es socios naturales, informadores, fiadores y corresponsales en las diversas plazas de Europa. En pocas palabras, todo aquello que forma parte del activo de un comerciante y que éste suele tardar muchos años en conseguir. Del mismo modo, en Leipzig o en Viena —en esas ciudades que levanta, al margen de la Europa densamente poblada, el empuje del siglo XVIII— no podemos menos que mostrarnos sorprendidos ante la fortuna de los mercaderes extranjeros, gentes de los Países Bajos, refugiados franceses después de la revocación del Edicto de Nantes (los primeros llegan a Leipzig en 1688), italianos, saboyanos, gentes del Tirol. Sin ninguna o casi ninguna excepción: el extranjero tiene la suerte de cara. Su origen le une a ciudades, a plazas, a países lejanos que le arrojan de golpe en el comercio a larga distancia, el gran comercio ¿Habría que pensar, pero sería demasiado bello, en que «todo infortunio es bueno»?

LA PLUSVALIA MERCANTIL, LA OFERTA Y LA DEMANDA

Redes y circuitos bosquejan un sistema. Como en una vía férrea, hay un conjunto de raíles, transportes que se encadenan de continuo, material rodante, personal. Todo está dispuesto para el movimiento. Pero el movimiento se revela como un problema en sí.

La plusvalía mercantil

Es evidente que la mercancía, para desplazarse, debe aumentar de precio en el curso de su viaje. A esto, yo le llamaría *la plusvalía mercantil* ¿Es una ley sin excepción? Sí, o poco menos. A finales del siglo XVI, la pieza española de a ocho vale 320 reis en Portugal, y 480 en la India[101]. A finales del siglo XVII, una vara de estambre en las fábricas de Mans vale 3 reales, en España 6, en América 12[102]. Y así sucesivamente. De ahí, en los lugares citados, el precio sorprendente de la mercancía rara que viene de lejos. Hacía 1500, en Alemania, una libra de azafrán (italiano o español) costaba tanto como un caballo, una libra de azúcar tanto como tres cerdos de leche[103]. En Panamá, en 1519, un caballo valía 24 pesos y medio, un esclavo indio 30 pesos, un odre de vino 100 pesos[104]... En Marsella, en 1248, 30 metros de tela de Flandes valían de dos a cuatro veces el precio de un esclavo sarraceno[105]. Pero ya Plinio el Viejo señalaba que los productos indios, la pimienta y las especias, eran vendidos en Roma al céntuplo de su precio de producción[106]. Está claro que, en un trayecto parecido, era preciso que el beneficio se midiera por la parte donde el circuito comenzó a hacer el camino de regreso, a comprometer el precio de su propio movimiento. Porque al precio de compra de una mercancía se añade el precio de su transporte y éste era antes particularmente oneroso. Tejidos comprados en las ferias de Champagne en 1318 y 1319, llevados hasta Florencia, pagan por su transporte, comprendidos los impuestos, embalajes y otros costes (se trata de seis envíos): 11,80; 12,53; 15,96; 16,05; 19,21; 20,34% del precio de compras del *«primo costo»* [107]. Estos costes varían, para un mismo trayecto y para mercancías idénticas, del simple al doble; e incluso estos porcentajes son relativamente bajos: los tejidos, mercancías caras, son por otra parte mercancías ligeras. Una mercancía pesada y de bajo precio —trigo, sal, madera, vino— no cubre, en principio, largos itinerarios *terrestres*, excepto cuando hay necesidad absoluta, y en este caso la necesidad se paga en extras de transporte. El vino de Chianti, ya conocido con este nombre en 1398, es un vino barato, un *«povero»* que cuesta un florín el hectólitro (el vino de Malvasía vale de 10 a 12). Transportado de Greve a Florencia (27 kilómetros), su precio aumenta del 25 al 40%; si el viaje se prolonga hasta Milán, triplicaría su precio[108]. Hacia 1600, de Vera Cruz a México el tranporte de una barrica de vino cuesta tanto como su precio de compra en Sevilla[109]. Más tarde aún, en tiempos de Cantillón, «el transporte de los vinos de Borgoña a París cuesta frecuentemente más que el mismo vino en su lugar de origen»[110].

Hemos insistido en el primer volúmen de esta obra en el obstáculo que entraña un sistema de transportes siempre oneroso y sin agilidad. Federigo Melis[111] ha demostrado que entre tanto se había llevado a cabo un esfuerzo enormen en los siglos XIV y XV, para los transportes *marítimos*, con el agrandamiento de los cascos de los barcos, y por lo tanto del calado, y la puesta en práctica de tarifas progresivas que tienden a esta-



Nuremberg, entre 1640 y 1650, la llegada del azafrán y las especias: de izquierda a derecha, se entrega, se registra, se pesan los paquetes, se examinan y se reexpiden (Museo Nacional de Nuremberg, Cliché del Museo.)

blecerse *ad valorem*: las mercancías de calidad pagan así, en parte, por las mercancías ordinarias. Pero es una práctica que se generaliza lentamente. En Lyon, en el siglo XVI, el precio del transporte por vía terrestre se calcula según el peso de la mercancías[112].

De todas maneras, el problema es el mismo a los ojos del mercader: es preciso que la mercancía que viene hacia él, con un velero de carga o en un vehículo, o a lomo de bestias de carga, se valore al fin del trayecto de tal forma que pueda pagar, aparte de los falsos costes de la operación, el precio de compra aumentado por el transporte, aumentado además por el beneficio que descuenta el mercader. Si no, ¿para qué arriesgar su dinero y su trabajo? La mercancía contribuye a ello con más o menos facilidad. Evidentemente, para las «mercancías reales» —es una expresión de Simón Ruíz para designar la pimienta, las especias, la cochinilla, nosotros diríamos también las piezas de a ocho— no hay problemas: el viaje es largo, pero el beneficio seguro. Si su recorrido me decepciona, esperaré; un poco de paciencia y todo se pondrá en orden, porque el cliente no falta nunca por así decirlo. Cada país, cada época ha tenido sus «mercancías reales», prometedoras mejor que otras de plusvalía mercantil.

Los viajes de Giambattista Gemelli Careri, de apasionante lectura por más de un concepto, ilustran maravillosamente esta regla. Este napolitano que, para su placer más bien que para su beneficio, enprendió en 1694 la vuelta al mundo, encontró la solución para cubrir los gastos de su largo itinerario: comprar en un lugar las mercancías que se sabe se valorizaran particularmente en la plaza donde van a ir. En Barden Abbas, en el Golfo Pérsico, se cargarán «dátiles, vino, aguardiente y [...] todas las frutas de Persia que son llevadas secas a las Indias, o dulces en vinagre [...] de los que se obtiene un gran beneficio»[113]; embarcando en el galeón de Manila para nueva España se pertrechará de plata china: «Hay el 300 por cien de beneficio», confiesa[114]. Y así sucesivamente. Viajando con su dueño, la mercancía supone para éste un capital que fructifica a cada paso, paga los gastos del viajero e incluso le asegura, cuando ha regresado

a Nápoles, sustanciosos beneficios. Francesco Carletti[115] que, en 1591, casi un siglo antes, había emprendido también él la vuelta al mundo, había elegido como primera adquisición mercantil esclavos negros, «mercancía real» donde la haya, comprados en la isla de Santo Tomé y revendidos seguidamente en Cartagena de Indias.

Para las mercancías ordinarias, las cosas son evidentemente menos fáciles; la operación mercantil no será fructífera más que a costa de mil precauciones. Teóricamente todo es sencillo, al menos para un economista como el abate Condillac[116]: la buena regla del intercambio a distancia es la de hacer que se comunique un mercado donde un bien abunda con un mercado donde el mismo bien es raro. En la práctica es necesario, para cumplir esas condiciones, tanto ser prudente como estar informado. La correspondencia mercantil lo prueba sobradamente.

Estamos en abril de 1681, en Livourne, en la tienda de Giambattista Sardi[117]. Livourne, puerto esencial de la Toscana, está ampliamente abierto al Mar Mediterráneo y a Europa entera, al menos hasta Amsterdam. En esta última ciudad, Benjamín Burlamacchi, de estirpe lucana, dirige una fábrica donde se ocupa de mercancías del Báltico, de Rusia o de las Indias o de otras partes. Una flota de la Compañía de las Indias Orientales acaba de llegar y ha hecho bajar el precio de la canela en el momento en que se traba correspondencia entre nuestros dos mercaderes. El livurnés piensa en una operación con esta «mercancía real». Escribe lleno de proyectos a Burlamacchi, le explica que él la desea «hacer a su exclusiva cuenta», o sea sin repartirla con su corresponsal. Finalmente, el negocio fracasa y Sardi, dispuesto esta vez a una participación con Burlamacchi, no ve más que una mercancía interesante para llevar de Amsterdam a Livourne, las *«vacchete»*, o sea esos cueros de Rusia que pronto inundarán los mercados de Italia. En este año de 1681, son cotizados ya de manera regular en Livourne, donde llegan incluso directamente de Arkhangel, acompañados de barriles de caviar. Si estos cueros son «de bello color, tanto por el anverso como por el reverso, anchos, delgados y sin exceder el peso de 9 a 10 libras de Florencia», entonces, que Burlamacchi haga cargar un cierto número de ellos en dos naves (con el fin de dividir los riesgos), naves *«de buona difesa, che venghino con buon convoglio»*, y esto antes del cierre invernal de la navegación del Norte. Los cueros que se venden en Amsterdam a 12, son cotizados a 26,50 y 28 en la plaza livurnesa, por lo tanto a más del doble. Sería necesario, escribe Sardi, que el precio de fábrica, transportado a Livourne, no pase de 24: él descuenta de esta forma un beneficio del 10%. Seis paquetes de cuero serán embarcados en Texel y Burlamacchi se embolsará la mital del coste de compra extendiendo una letra, según las instrucciones de Sardi, sobre un banquero de Venecia. Todo ha sido pues calculado. Y sin embargo, el negocio no será finalmente brillante. Llegadas importantes de mercancías harán bajar los precios livurneses a 23, en mayo de 1682; las pieles, que se revelan de mediocre calidad, se venderán mal: el 12 de octubre del mismo año, quedaban todavía existencias. Todo eso contaba poco, sin duda, para la casa Sardi, embarcada en 1681 y 1682 en múltiples operaciones —sobre todo la exportación de aceites y limones de la *riviera* genovesa— y que trafica ampliamente con Amsterdam e Inglaterra cargando, ella sóla, a veces navíos enteros. Pero el interés del episodio hubiera sido mostrar cuán difícil era prever a distancia, organizar la plusvalía mercantil.

Es tarea sempiterna de un mercader la de hacer y deshacer sus cálculos prospectivos, de imaginar la operación ciento y una vez antes de emprenderla. Un negociante metódico de Amsterdam[118], que sueña con algún negocio en Francia, escribe a Dugard e Hijos, comisionado en Ruán, para que «me comuniquen a vuelta de correo la cotización de los artículos más corrientes ahí, y que me envíen también un cálculo de venta simulada [es decir, una previsión de todos los costes]... Sobre todo me cotizarán el precio de la barba de ballena, aceite de ballena roja, granza, *grappe* fina y descorte-

zada, algodón de Esmirna, madera amarilla, hilo de acero [...], té verde». Por su parte, un mercader francés[119] (16 de febrero de 1778) se informa de un mercader de Amsterdam: «...no conociendo la manera en que los aguardientes se venden entre vosotros, os ruego me marquéis cuánto valen los 30 veltes traducido en dinero de Francia y sobre el cual haré mi cálculo y después de lo cual, si veo cierta ventaja, me decidiré a pediros que me enviéis cierta parte...».

El que la plusvalía mercantil sea la incitación necesaria a todo intercambio comercial cae tanto por su propio peso que parece absurdo insistir en ello. La plusvalía explica, sin embargo, más cosas de las que parece. En particular, ¿no proporciona ventaja automáticamente a los países que son, por así decirlo, víctimas de la carestía de la vida? Esos países son los faros más brillantes, los centros de atención prioritarios. La mercancía es atraída por esos altos precios a Venecia, que dominó el Mar Interior, vivió durante largo tiempo bajo el signo de la carestía de la vida y siguió bajo ese signo todavía en el siglo XVIII[120]. Holanda se convirtió en país de vida cara; las gentes subsisten allí mezquinamente, sobre todo los pobres, incluso los menos pobres[121]. España, después de la época de Carlos V, es un país de vida horriblemente cara[122]: «...yo aprendí allí», dice un viajero francés (1603), «el proverbio de que todo es caro en España, sobre todo el dinero»[123]. Esto es así todavía en el siglo XVIII. Pero pronto Inglaterra establece una marca imbatible: es, por excelencia, el país de pesados gastos cotidianos: alquilar una casa, alquilar una carroza, abastecer la mesa, descansar en un hotel es ruinoso para el extranjero[124]. Esta subida del coste de la vida y de los salarios, visible desde antes de la revolución de 1688, ¿sería la razón, el signo, o la condición de la preponderancia inglesa a punto de establecerse? ¿O de no importa qué preponderancia? Un viajero inglés, Fynes Moryson, que de 1599 a 1606 fue en Irlanda secretario de lord Mountjoy y había antes, de 1591 a 1597, caminado a través de Francia, Italia, los Países Bajos, Alemania, Polonia, buen observador por lo demás, hace esta extraña reflexión: «Habiendo encontrado en Polonia y en Irlannda un extraño mercado barato de todos los géneros, cuando el metal blanco falta y es aquí tan estimado, estas observaciones me llevan a una opinión totalmente contraria a la opinión vulgar, a saber que no hay signo más cierto de un Estado floreciente y rico que la carestía de esas cosas...»[125]. Es también lo que afirma Pinto. Es también la *paradoja* de Quesnay: «Abundacia y carestía son riqueza»[126]. En 1787, de paso por Burdeos, Arthur Young[127] señalaba: «Los alquileres de casas y de apartamentos suben cada día: la subida ha sido considerable después de la paz [de 1783], en el mismo momento en que tantas casas nuevas han sido y son todavía construidas, lo cual coincide con el alza general de los precios: se quejan de que el coste de la vida se haya elevado en el 30 por 100 en diez años. Nada puede probar claramente los progresos de la prosperidad.» Es lo que decía ya, veinte años antes, en 1751, el joven abate Galiani en su libro sobre la moneda: «Los altos precios de las mercancías son la guía más segura para conocer dónde se encuentran las mayores riquezas»[128]. Y pensamos en las consideraciones teóricas de Léon Dupriez[129] sobre el tiempo presente a propósito «de los países en punta» que tienen un nivel de remuneración y de precios «netamente superiores al de los países a la cola en su evolución». Pero tendremos que volver sobre el por qué de tales desniveles. Superioridad de estructura, de organización, se dice pronto. En verdad, es de estructura del mundo de lo que habrá que hablar[130].

Evidentemente, sería tentador traer a esta realidad de base el destino excepcional de Inglaterra. Los altos precios, los altos salarios, constituyen para la economía insular ayudas, pero también trabas. La industria textil, favorecida en la base por una excepcional producción lanera a bajo precio, atraviesa sus dificultades. ¿Pero ocurre lo mismo con las otras actividades industriales? La revolución maquinista de finales del siglo XVIII ha sido, reconozcámoslo, una maravillosa puerta de salida.

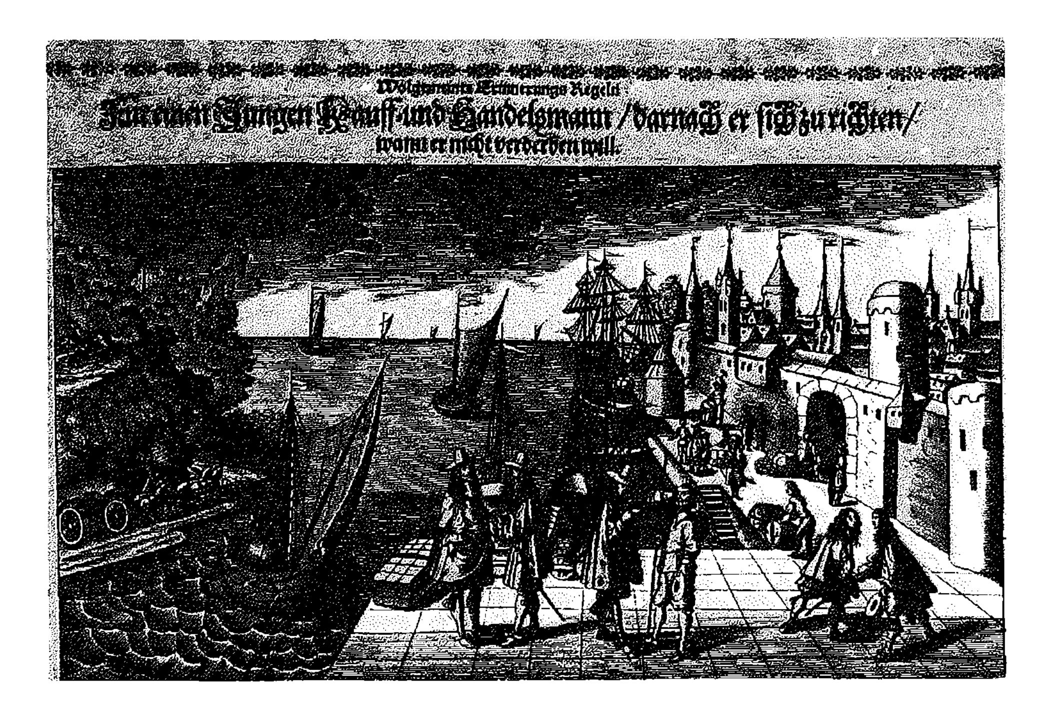
La oferta y la demanda: *el* primum mobile

La principal incitación al intercambio proviene de la oferta y la demanda, de las ofertas y de las demandas, actores bien conocidos, pero que su vanalidad no hace más fáciles de definir o de discernir. Se presentan por centenares y por millares. Se encadenan, se dan la mano, constituyen la electricidad de los circuitos. La economía clásica explica todo por ellas y nos compromete también en discusiones sin salida sobre el papel respectivo de la oferta y de la demanda como elementos motores; discusiones que se remontan hasta nuestros días y tienen todavía su lugar en las motivaciones de las políticas económicas.

Como se sabe, no hay oferta sin demanda y a la inversa: una y otra nacen del intercambio que fundamentan, y que las fundamenta. Podría decirse lo mismo de la compra y de la venta, de la ida y vuelta mercantiles, del don y del contra-don, léase del trabajo y del capital, del consumo y de la producción: el consumo estaría del lado de la demanda como la producción estaría del lado de la oferta. Para Turgot, si yo ofrezco lo que poseo, lo que deseo —y que demandaré dentro de un instante— es lo que no tengo. Si demando lo que no tengo es que estoy resignado, o decidido, a suministrar la contrapartida, a ofrecer tal mercancía, tal servicio o tal suma de dinero. Por lo tanto, se dan cuatro elementos, resume Turgot: «Dos cosas poseídas, dos cosas deseadas»[131]. «No es preciso decir», escribe un economista actual, «que cada oferta y cada demanda supone una contrapartida»[132].

No tratemos demasiado a la ligera estas observaciones de argucias o de ingenuidad, ya que ayudan a descartar distinciones y afirmaciones artificiales y aconsejan prudencia a quien se pregunta si es la oferta o la demanda la que es más importante, o, lo que viene a ser lo mismo, cuál de las dos desempeña el papel de *primun mobile*. Pregunta sin respuesta verdadera, pero que nos conduce al centro de los problemas del intercambio.

Frecuentemente me he referido al ejemplo, también estudiado por Pierre Chaunu[133], de la *Carrera de Indias*. Después de 1550, está claro, descrito a gran escala, en términos mecánicos: una correa gira en el sentido de las agujas del reloj, de Sevilla a las Canarias, a los puertos de América, del estrecho de las Bahamas al sur de Florida, después a las Azores y a Sevilla de nuevo. La navegación concreta un circuito. Para Pierre Chaunu no hay ninguna duda: en el siglo XVI el «movimiento coyunturalmente motor» es «el movimiento de las idas» de España a América, precisando que «la espera de productos de Europa destinados a las Indias es una de las principales preocupaciones de los sevillanos, en el momento de las partidas»[134]: mercurio de Idria, cobre de Hungría, materiales de construcción del Norte y, en barcos enteros, balas de tejidos y de telas. De la misma manera, al principio, aceite, harina, vino, productos entregados por España misma, que no está por tanto sola para animar el amplio movimiento transoceánico. La ayuda Europa, que pedirá su parte de la cesta a la vuelta de las flotas. Los franceses piensan que, sin sus envíos, el sistema no funcionará. Los genoveses[135] que, desde el principio hasta más o menos 1568, financian a crédito las largas y lentas operaciones mercantiles con el Nuevo Mundo, son indispensables también ellos, y muchos otros. El movimiento necesario en Sevilla, en el momento de las salidas, supone por tanto la movilización de numerosas fuerzas de Occidente, un movimiento ampliamente exterior a España, por sus orígenes, que implica a la vez el dinero de hombre de negocios genoveses, las galerías de las minas de Idra, las industrias flamencas y esa veintena de mercados medio pueblerinos donde se venden las telas de Bretaña. Contraprueba: todo se detiene en Sevilla, y más tarde en Cádiz, al capricho de los «extran-

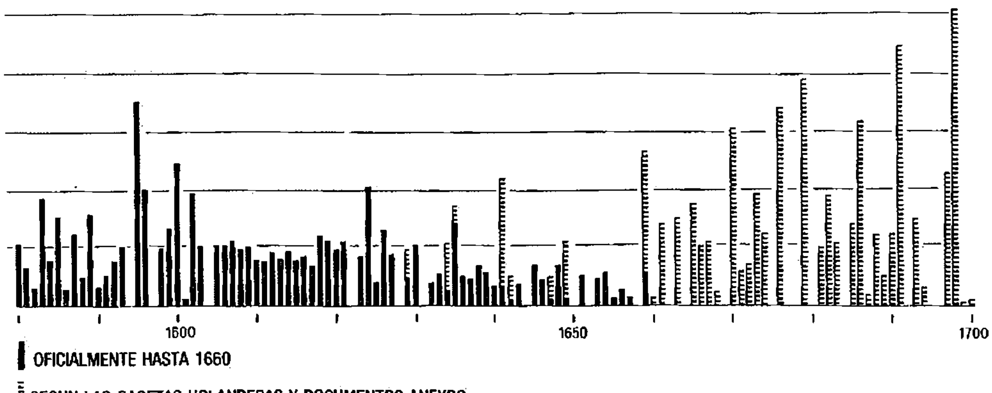


Viñeta que ilustra los consejos a un joven comerciante alemán que comercia en países extranjeros (siglo XVII). (Museo Nacional de Nuremberg, cliché del Museo.)

jeros». La regla perdura: en febrero de 1730[136], «la partida de los galeones», dice una gaceta, «ha sido retrasada hasta el comienzo del mes de marzo próximo para dar tiempo a los extranjeros a cargar una gran cantidad de mercancías que no han podido llegar a Cádiz a causa de los vientos en contra».

¿Es necesario, por consiguiente, hablar del movimiento motor, de *primum mobile*? En principio, una «correa» puede ser puesta en movimiento en un punto cualquiera de su desarrollo —puesta en movimiento o, a la inversa, parada. Así pues, parece que la primera ralentización prolongada, hacia 1610 o 1620, fue debida a una baja en la producción de las minas de plata de América. Tal vez a causa de la «ley» de los rendimientos decrecientes, seguramente por el hecho de la disminución de las población india que proveía de la mano de obra indispensable. Y cuando, alrededor del año 1660, todo comienza de nuevo a ponerse en marcha en Potosí, como en las minas de plata de Nueva España —cuando Europa parece estar sumida en un estancamiento insistente— el ímpetu viene de América, de los mineros indígenas que utilizan de nuevo sus braseros tradicionales[137] antes incluso de que se reanimen las grandes instalaciones mineras «modernas». Por decirlo brevemente, dos veces al menos, el papel primero (negativo, después positivo) se situó del otro lado del Atlántico, en América.

Pero esto no es una regla. Posteriormente a 1713, cuando por el privilegio de *asiento* y por el contrabando los ingleses se abren al mercado de la América española, la inundan pronto con sus productos, sobre todo sus telas, vendidas a crédito a los revendedores de Nueva España y de otras partes en cantidades considerables. La vuelta en



12. LLEGADAS A EUROPA DE PLATA DE AMERICA

Michel Morineau (en: Anuario de historia económica y social, *1969, pp. 257-359), por medio de una utilización crítica de las fuentes de las gacetas holandesas y de las nuevas cifras que proporcionan los embajadores extranjeros en Madrid, ha redibujado la curva de importaciones de metales preciosos en el siglo XVII. Se ve claramente la meseta después del descenso de las llegadas de cargamentos a partir de 1620 y la fuerte subida a partir de 1660 (escala: 10, 20, 30... millones de pesos).*

plata se deduce de allí. Esta vez, el *forcing* inglés, potente empuje, es el motor de este lado del océano. Defoe explica cándidamente, a propósito del mismo proceso en Portugal, que es *«force a vend abroad»*[138], imponer por la fuerza su oferta en el exterior. Además, es preciso que las telas no permanezcan invendidas demasiado tiempo en el Nuevo Mundo.

¿Pero cómo distinguir, en este caso, la oferta y la demanda sin recurrir al cuádruple esquema de Turgot? En Sevilla, el volumen de mercancías que se amontonan en las bodegas de la flota que va a partir y que los comerciantes no reúnen más que a costa de sus propias reservas de dinero y de crédito, o girando, a la desesperada, letras al extranjero (¡en la víspera de cada partida, y hasta el regreso de una flota, no hay ni un maravedí que se pueda pedir en préstamo en el lugar!), oferta que empuja hacia adelante la producción múltiple y diversificada de Occidente, va acompañado de una demanda subyacente, insistente e imperiosa, de ninguna manera discreta: la plaza y los mercaderes que han invertido sus capitales en estas exportaciones esperan el pago a la vuelta en plata, en metal blanco. De la misma forma en La Vera Cruz, en Cartagena o en Nombre de Dios (más tarde en Porto Belo), la demanda en bienes de Europa, los de su tierra o de su industria (pagados generalmente muy caros), va acompañada de una oferta evidente. En 1637, en la feria de Porto Belo, se pueden ver lingotes de plata, amontonados como pilas de piedras[139]. Sin este «objeto deseado», seguramente nada funcionaría. También allí la oferta y la demanda funcionan simultáneamente.

¿Diremos que las dos ofertas —es decir las dos producciones que se bosquejan la una frente a la otra— están sobre las dos demandas, sobre los deseos, sobre «lo que no tengo»? ¿No hay que decir más bien que no existen más que por referencia a demandas *previstas y previsibles*?

De todas maneras, el problema no se plantea solamente en estos términos económicos (aunque la oferta y la demanda estén lejos de ser «puramente» económicas, pero

ésta es otra cuestión). Evidentemente, es un asunto que ha de plantearse también en términos de poder. Una red de mando pasa de Madrid a Sevilla y, más allá, hacia el Nuevo Mundo. Es costumbre burlarse de las *leyes de Indias*, en suma de la ilusión de una autoridad real de los Reyes Católicos del otro lado del océano. Me parece que, en esas tierras lejanas, no todo se hace según su voluntad. Pero ésta logra ciertos objetivos, está por otra parte como materializada en la mesa de los oficiales reales que no sólo se preocupan de sus propios intereses. Del mismo modo, el quinto es regularmente cobrado en nombre del rey y los documentos señalan siempre la parte de éste, en los regresos, frente a la de los mercaderes. Durante los *primeros* contactos esta parte era generalmente enorme, los barcos regresaban por así decirlo al lastre, pero un lastre ya de barras de plata. Y la colonización no era lo bastante pujante como para solicitar muchas mercancías de Europa, en el otro sentido. Existía pues explotación más que intercambio, una explotación que no se detuvo o desapareció enseguida. Un informe francés, hacia 1703, dice que «los españoles se habían acostumbrado [antes de la Guerra de Sucesión de España que acababa de estallar, en 1701] a llevar 40 millones [de libras tornesas] de mercancías y traer 150 millones en oro y plata y otras mercancías», y esto cada cinco años[140]. Estas cifras representan solamente, por supuesto, el valor bruto de los intercambios. Pero cualquiera que sea la corrección necesaria para establecer el volúmen de los verdaderos beneficios, teniendo en cuenta los costes de ida y vuelta, es un ejemplo claro de intercambio desigual, con todas las implicaciones económicas y políticas que supone tal desequilibrio.

Ciertamente, para que exista explotación, intercambio desigual o forzado, no es preciso que un rey o que un Estado estén involucrados. El galeón de Manila constituye un enlace excepcional desde el punto de vista comercial, pero no nos engañemos: la dominación se ejerce allí en beneficio de los comerciantes de México[141]. Los visitantes apresurados de las pequeñas ferias de Acapulco dominan a sus anchas, a meses y a años de distancia, a los mercaderes de Manila (los cuales se toman la revancha con los mercaderes chinos), lo mismo que los mercaderes de Holanda mantuvieron a raya durante largo tiempo a los mercaderes delegados de Livourne. Cuando existe esta relación de fuerzas, ¿qué significan exactamente los términos «demanda» y «oferta»?

La demanda sola

Dicho esto, ya no hay inconveniente, pienso yo, en separar por un isntante la demanda en sí del contexto en que se inserta. Me animan a ello los informes de los economistas que, en la actualidad, se fijan en el caso de los países subdesarrollados. Ragnar Nurkse[142] es categórico: es del hilo de la demanda del que hay que tirar si se quiere hacer funcionar el motor. Pensar solamente en aumentar la producción conduciría a equivocaciones. Yo sé bien que lo que es válido para el Tercer Mundo de hoy día no lo es, *ipso facto*, para las economías y sociedades de Antiguo Régimen. Pero la comparación hace reflexionar y en los dos sentidos. ¿Es solamente válida para ayer esta observación de Quesnay (1766)?: Nunca faltan «consumidores que no pueden consumir tanto como desearían: aquellos que no comen más que pan de trigo negro y que no beben más que agua, quisieran comer pan de trigo candeal y beber vino; los que no pueden comer carne, quisieran poder comerla; los que no tienen más que vestidos malos quisieran tenerlos buenos; los que no tienen leña para calentarse, quisieran poder comprarsela, etc.»[143]. Por lo demás, esta masa de consumidores no cesa de aumentar. Hay por tanto siempre, diría yo, *mutatis mutandis*, una «sociedad de consumo» en po-

tencia. Solamente el volumen de su ingresos, de los cuales devora fácilmente el noventa por ciento, limita su apetito. Pero es un límite que se hace sentir implacablemente para la gran mayoría de los hombres. Los economistas franceses del siglo XVIII son, tanto como los economistas del Tercer Mundo de hoy día, conscientes de este límite, y están a la búsqueda de recetas capaces de aumentar los ingresos y el consumo cuya «ruina», decía ya Boisguilbert, «[...] es la ruina de los ingresos»[144]. En resumen, aumentar la demanda.

Pero existe, evidentemente, demanda y demanda. Quesnay, hostil al «lujo de la decoración», preconiza el «consumo de subsistencia»[145], es decir el aumento de la demanda cotidiana de «la clase productiva». No se equivocaba: esta demanda es esencial puesto que es *duradera*, voluminosa, capaz de mantener en el tiempo su presión y sus exigencias, por tanto de guiar la oferta sin error. Todo aumento de esta demanda es primordial para el crecimiento.

Estas demandas básicas, lo sabemos, derivan de alternativas antiguas (el trigo o el arroz, o el maíz) cuyas consecuencias y «derivaciones»[146] son múltiples; son necesidades a las que el hombre no puede escapar: la sal, la madera, los tejidos... Es sin duda a partir de estas necesidades primordiales, cuya historia raramente se ha hecho, que hay que juzgar una demandas masivas, esenciales, y unos récords que responden a ellas. Así, el récord de que la China consiguiera transportar hacia el norte, hasta Pekín, por medio del Canal Imperial, el arroz, la sal, la madera de las provincias del sur; que en la India se llevaran a cabo transportes marítimos del arroz de Bengala, o la conducción, terrestre esta vez, del arroz y del trigo por medio de caravanas de millares de bueyes; que, por doquier en Occidente, circulen el trigo, la sal, la madera; que la sal de Peccais, en el Languedoc, remonte todo el Ródano hasta Seyssel[147]; que la sal de Cádiz, de Setúbal, de la bahía de Bourgneuf vayan del Atlántico al mar del Norte y al Báltico. Del mismo modo, bloquear su abastecimiento de sal hubiera sido, a fines del siglo XVI, el medio de poner de rodillas a las Provincias Unidas. España no habrá hecho más que soñar en ello[148].

En cuanto a la madera, cuya masiva utilización hemos indicado en nuestro primer volúmen, nos imaginamos con asombro los tráficos a los cuales da lugar en todos los ríos de Europa o de China: balsas, trenes de madera, troncos abandonados a su flotación, barcos que se desguazan a su llegada (así en la desembocadura del Loira y de tantos otros ríos), navíos marítimos cargados de planchas, de maderos, o incluso construidos especialmente para llevar hacia el Oeste y el Sur los incomparables mástiles del Norte. El relevo de la madera por el carbón, el petrólero, la electricidad, exigirá más de un siglo de adaptaciones sucesivas. Para el vino, que forma parte de la civilización de base de Europa, no existe apenas discontinuidad. Pierre Chaunu exagera un poco, solamente, cuando dice que las flotas de vino son, para las economías del Antiguo Régimen, lo que será el transporte del carbón para el siglo XVIII y mejor todavía para el siglo XIX[149]. Por su parte, el trigo, pesado, relativamente barato, circula tan poco como es posible, en la medida en que se cultiva por partes. Pero si una mala cosecha hace que escasee, que falte, entonces hará enormes viajes.

Al lado de estos personajes masivos, pesados, la mercancía de lujo es una persona delicada, pero brillante, muy ruidosa. El dinero fluye hacia ella, obedece a sus órdenes. Existe una *super-demanda* con sus tráficos propios y sus saltos de humor. El deseo, jamás demasiado fiel a sí mismo, la moda pronta a traicionar, crean «necesidades» ficticias e imperiosas, cambiantes pero que no desaparecen más que para ceder su lugar a otras pasiones aparentemente gratuitas: el azúcar, el alcohol, el tabaco, el té, el café. Y frecuentemente, aunque se hila y se teje todavía mucho en los hogares, para el uso cotidiano, son también la moda y el lujo los que dictan sus demandas a la industria textil en sus sectores más avanzados, los mejor comercializados.

A finales del siglo XV, los ricos abandonaban los vestidos de oro y plata por la seda. Esto, que se difunde y en cierta medida se vulgariza, va a llegar a ser el signo de toda promoción social y, durante más de cien años, va a acarrear un último empuje de prosperidad social a través de Italia, antes de que las manufacturas de sedas se desarrollen a través de Europa entera. Todo cambia otra vez con la fama del tejido estilo Inglaterra durante los últimos decenios del siglo XVII. En el siglo siguiente, se produce una irrupción brusca de las «telas pintadas», o sea, de las telas estampadas, importadas al principio de las Indias, después imitadas en Europa. En Francia, las autoridades responsables lucharon desesperadamente para proteger las manufacturas nacionales contra la invasión de las telas finas. Pero nada tuvo efecto, ni las vigilancias, ni las pesquisas, ni los apresamientos, ni las multas, ni la imaginación desenfrenada de los que daban consejos —como Brillon de Jouy, mercader de la calle de los Bourdonnois, en París, que proponía pagar a tres *exempts* 500 libras a cada uno «para desnudar [...] en plena calle a las mujeres vestidas con telas de las Indias», o, si la medida parecía demasiado radical, disfrazar a «chicas alegres con telas de las Indias» para desvestirlas públicamente, a título de saludable ejemplo[150]. Un informe al inspector general Desmaretz, en 1710, muestra gran preocupación por estas campañas: ¿Se va a obligar a la gente, cuando los víveres son tan caros, la moneda escasa, los billetes gubernamentales tan incómodos y poco utilizables, a rehacer su guardarropa? Por otra parte, ¿cómo reaccionar contra la moda?[151]. Todo lo más ridiculizarla, como Daniel Defoe, en 1708, en un artículo de la *Weekly Review*: «se ve a personas de clase», escribe, «disfrazarse con tapices de las Indias que, poco tiempo antes, sus criadas habían considerado demasiado vulgares para ellas; las indianas pasaron de fregar suelos a las espaldas; de alfombras hicieron jubones y a la misma Reina, en aquel tiempo, le gustaba mostrarse vestida de China y Japón, quiero decir de sedería y de tela de algodón de China. Y esto no es todo, porque nuestras casas, nuestro servicio, nuestro dormitorio fueron invadidos por ellas: cortinas, cojines, sillas y hasta camas no fueron más que calicós e indianas».

Risible o no, la moda, demanda insistente, múltiple, desconcertante, terminó siempre por salirse con la suya. En Francia, más de treinta y cinco detenciones no consiguieron «curar a unos y otros de esta terquedad de contrabando de las indianas; como la confiscación de las mercancías y multa de mil escudos a los que las compran y las venden no sirve para nada, ha sido menester, mediante un edicto de 15 de diciembre de 1717, la aplicación de penas infamantes, entre otras la de ser condenado a galeras a perpetuidad, y mayores si el caso lo aconseja...»[152]. La prohibición fue finalmente levantada en 1759 y se establecieron industrias de indianas en el reino que hicieron pronto la competencia a las de Inglaterra, de los Cantones Suizos o de Holanda —e incluso a las de las Indias.

La oferta sola

Los economistas que se interesan por el mundo preindustrial están de acuerdo en un punto: la oferta tiene en ese mundo un papel poco relevante. Le falta elasticidad, no es capaz de adaptarse enseguida a no importa qué demanda[153]. Incluso hay que distinguir entre ofreta agrícola y oferta industrial.

Lo esencial de la economía, en esta época, es la actividad agrícola. Sin duda en ciertas regiones del globo, particularmente en Inglaterra, la producción y la productividad de los campos aumentaron «revolucionariamente», gracias a ciertos factores técnicos y sociales conjugados. Pero, incluso en Inglaterra, los historiadores han recalcado frecuen-



Tejido de seda china (lampote), época Luis XV. Lyon. Museo Histórico de Tejidos. (Cliché Giraudon.)

temente que es el azar de las buentas cosechas en serie de los años 1730-1750[154] lo que influyó ampliamente después del lanzamiento económico de la isla. En general, la producción agrícola es el dominio de la inercia.

Hay, por el contrario, dos dominios, el de la industria en primer lugar y el del comercio, donde los progresos son pronto evidentes, aunque, hasta el maquinismo, por una parte, y en tanto que, por otra parte, una proporción demasiado grande de la población vivía en la semiautarquía de la pequeña agricultura, un techo a la vez interno y externo limita todo movimiento demasiado acelerado. Para la industria yo me atrevería a decir, sin embargo, según ciertas consideraciones discutibles que hacen alusión solamente a un orden de magnitud, que el volúmen de su producción se multiplicó, en Europa, por cinco al menos entre 1600 y 1800. Creo igualmente que la circulación modificó, amplió sus servicios. Hubo una interpenetación de las economías, una multiplicación de los intercambios. En el vasto espacio francés, que desde este punto de vista es un buen campo de observación, esta interpenetración fue el hecho más destacable del siglo XVIII a los ojos de los historiadores[155].

Por tanto, y es a esto a lo que quería llegar, la oferta que se presenta a finales del siglo XVIII ante el ogro del consumo ya no es tan mezquina y discreta como se podría suponer de antemano. Y va a fortificarse con los progresos de la Revolución Industrial. Hacia 1820, es ya un gran personaje. Y es muy natural que los economistas se interesen por el papel que desempeña y que se conviertan en admiradores. Para ella hay una promoción con el anunciado y la puesta en circulación de la llamada «ley»[156] de Jean-Baptiste Say (1767-1832).

Este admirable divulgador, no un «nombre de genio», protestaba Marx, no ha podido ser el autor de esta ley (llamada también «de los mercados») más que Thomas Gresham de la célebre ley que lleva su nombre. Pero no se presta más que a los ricos, y J.B. Say da la impresión de dominar el pensamiento de los economistas de su tiempo. De hecho, se encuentran ya elementos de la ley de los mercados en Adam Smith, y más todavía en James Stewart (1712-1780). ¿Y Turgot no evoca ya la fórmula prestando a Josiah Child esta *«máxima incontestable de que el trabajo de un hombre da trabajo a otro hombre»*?[157] En sí, una ley bastante sencilla de enunciar; una oferta en el mercado provoca regularmente su demanda. Pero como esta sencillez esconde, como siempre, una complicación fundamental, cada economista ha desarrollado este enunciado como le ha parecido. Para John Stuart Mill (1806-1873), «todo aumento de la producción si es distribuida sin error de cálculo a todos los tipos de productos, según las proporciones requeridas por el interés privado, crea o más bien constituye su propia demanda»[158]. He aquí que no está clara bajo el pretexto de estarlo demasiado. Con Charles Gide (1847-1932), el lector no prevenido no comprenderá enseguida: «Cada producto encuentra más mercados», explica, «cuando existe una mayor variedad y abundancia de otros productos»[159]; en suma, una oferta encuentra su demanda más fácilmente cuando hay una superabundancia de oferta. «Las dos manos están tendidas», escribe Henri Guitton (1952), «una para dar, la otra para recibir [...] La oferta y la demanda son las dos expresiones de una misma realidad»[160]. Y es verdad. Otra forma de explicar más lógicamente las cosas: la producción de un bien cualquiera, que en un plazo más o menos breve será *ofrecido* en el mercado, ha acarreado, por su mismo proceso, una distribución de dinero: ha sido necesario pagar las materias primeras, pagar gastos de transporte, distribuir salarios a los obreros. Una vez distribuido este dinero, su destino normal es reaparecer, más tarde o más temprano, bajo formas de demanda o, si se prefiere, de compra. La oferta se da cita a ella misma.

Esta ley de Say habrá sido *la Ley*, la explicación de varias generaciones de economistas que apenas la han puesto en duda, con algunas excepciones, hasta los alrede-

dores de 1930. Pero las leyes, o por así decirlo las leyes económicas, duran tal vez lo que duran las realidades y los deseos de una época económica de la cual han sido sus espejos e interpretaciones más o menos fieles. Otra época trae «leyes» nuevas. Hacia 1930, Keynes echa por tierra sin esfuerzo la ley centenaria de Say. Entre otros argumentos, él piensa que los beneficiarios de la oferta a punto de crearse no están forzosamente dispuestos a presentarse enseguida en el mercado como solicitantes. El dinero constituye una posibilidad dentro de una elección: guardarlo, gastarlo o invertirlo. Pero nuestro propósito no es presentar con mayor amplitud la crítica de Keynes, que ciertamente ha sido fructífera y realista en su tiempo. Que Keynes tuviera razón, en 1930, no es asunto nuestro. Que J.-B. Say tuviera o no razón hacia 1820 tampoco lo es. ¿Tuvo razón de ser (quiero decir el que se aplicara su ley) para el período *anterior* a la Revolución Industrial? Esta pregunta, y sólo ésta, nos concierne; pero no estamos seguros de responder a ella a nuestra entera satisfación.

Por encima de la Revolución Industrial, nos encontramos ante una economía sujeta a frecuentes fallos, donde los diversos sectores se corresponden mal, o van al mismo paso, cualquiera que sea la coyuntura. El hecho de que no acelere no arrastra consigo forzosamente a los otros. E incluso todos pueden desempeñar, por turnos, el papel de cuello de botella, de estrangulamiento, en un progreso que nunca es regular. Sabemos que los mercaderes de aquel tiempo se quejan por principio y que exageran. Pero, en fin, no mienten sistemáticamente, no inventan sus dificultades ni los vuelcos de la coyuntura, esas fracturas, esos fallos, esas quiebras, incluso en lo más alto de las citas de dinero. El sector de la producción «industrial» —en el cual piensa Say— no puede esperar, en tales condiciones, que lo que se ofrece reciba una acogida automática y *duraderamente* calurosa. El dinero que esta producción ha distribuido es desigualmente repartido entre los abastecedores de herramientas, proveedores de materias primas, transportistas y obreros. Estos últimos representan el grueso del gasto. Así pues, son singulares «agentes» económicos. El dinero, en sus casas va enseguida, como se decía, «de la mano a la boca». Es por eso por lo que «la circulación del metálico llega a ser más rápido a medida que pasa por las clases inferiores»[161], siendo la más viva la de la moneda pequeña, explica Isaac de Pinto. Cierto cameralista alemán, F. W. von Schrötter[162] preconiza el desarrollo de la actividad manufacturera como medio de desarrollar la circulación monetaria (1686). Distribuir dinero a artesanos es perderlo un instante solamente: regresa al galope en la circulación general. Creeremos lo que dice, ya que Ricardo, todavía en 1817, considera que el «salario natural» del obrero, alrededor del cual oscila el «salario corriente», es aquel que le proporciona los medios de subsistir, de perpetuar su especie[163]. No ganando más que lo estrictamente necesario, se consagra sobre todo a la demanda alimentaria: responde sobre todo a la oferta agrícola, y es por otra parte el precio de los comestibles el que determina su salario. No se trata por tanto de un solicitante de objetos manufacturados que él ha producido, frecuentemente objetos de lujo[164]. Y en este caso, la oferta considerada no ha creado en su favor más que una demanda indirecta en el mejor de los casos. En cuanto a la producción agrícola, sus excedentes irregulares no son tales que la venta de artículos arrastre, del lado del colono, del jornalero o del pequeño propietario, una demanda indirecta considerable de productos manufacturados.

En pocas palabras, es en este contexto gravoso donde hay que comprender el pensamiento, para nosotros tan fácilmente aberrante, de los fisiócratas. ¿Era tan erróneo colocar en primer plano la producción y la riqueza agrícolas en una época en que la oferta de productos agrícolas tiene siempre dificultades para responder a la demanda, para seguir todo empuje demográfico? A la inversa, ¿los fallos tan frecuentes de la industria no sostienen a la demasiado débil demanda, ya de la población rural, ya de los artesanos y obreros de las ciudades? La distinción que hace F. J. Fisher[165] entre una agri-

cultura frenada por la oferta y una industria frenada por la demanda es un resumen que describe bastante bien las economías del Antiguo Régimen.

Me temo, en estas condiciones, que la ley de Say valga mucho menos todavía en lo que concierne a los siglos anteriores a la Revolución de lo que conviene a nuestro siglo XX. Por otra parte, los manufactureros del siglo XVIII no lanzan sus grandes empresas más que con subvenciones, préstamos sin interés, monopolios que se acuerdan por *adelantado*. Empresarios abusivos, podría pensarse. Sin embargo no todos tienen éxito, ni mucho menos, en esas condiciones sorprendentes La oferta creciente, capaz de fabricar por todos los medios necesidades nuevas, constituye el porvenir, constituye la ruptura hecha posible por el maquinismo. Nadie ha expresado mejor que Michelet en qué medida la Revolución Industrial ha sido finalmente una revolución de la demanda, una transformación de los «deseos», por emplear la palabra de Turgot, que no desagradaría a algunos filósofos de hoy día. En 1842 escribe: «la hilandería estaba entre la espada y la pared. Agonizaba; los almacenes fracasaban, no existía venta alguna. El fabricante, aterrorizado, no se atrevía ni a trabajar ni a parar con esas máquinas devoradoras [...] Los precios bajaban, en vano; nuevas bajas, hasta que el algodón bajó a seis sueldos. [...] Se dió allí una cosa inesperada. Aquella palabra, *seis sueldos*, fue un aldabonazo. Millones de compradores, de pobres gentes que no compraban nunca, se *pusieron* en movimiento. Se vió entonces qué inmenso y poderoso consumidor es el pueblo cuando se pone a hacerlo. Los almacenes se vaciaron de golpe. Las máquinas se pusieron a trabajar con furia. [...] Esto fue una revolución en Francia, poco recalcada pero grande; revolución en la limpieza, embellecimiento repentino en el hogar pobre; ropa de vestir, ropa de cama, de mesa, de ventanas: clases sociales enteras tuvieron lo que no habían tenido desde el origen del mundo»[166].

LOS MERCADOS TIENEN SU PROPIA GEOGRAFIA

Hemos olvidado al comerciante, en el párrafo precedente, para no ver más que el papel de las limitaciones y de las reglas económicas. Lo olvidaremos de nuevo en el párrafo que sigue para no considerar más que los mercados en sí mismos: el espacio que ocupan, su volumen, su peso, en pocas palabras su geografía retrospectiva. Porque todo intercambio ocupa un espacio y ningún espacio es neutro, es decir no modificado o no organizado por el hombre.

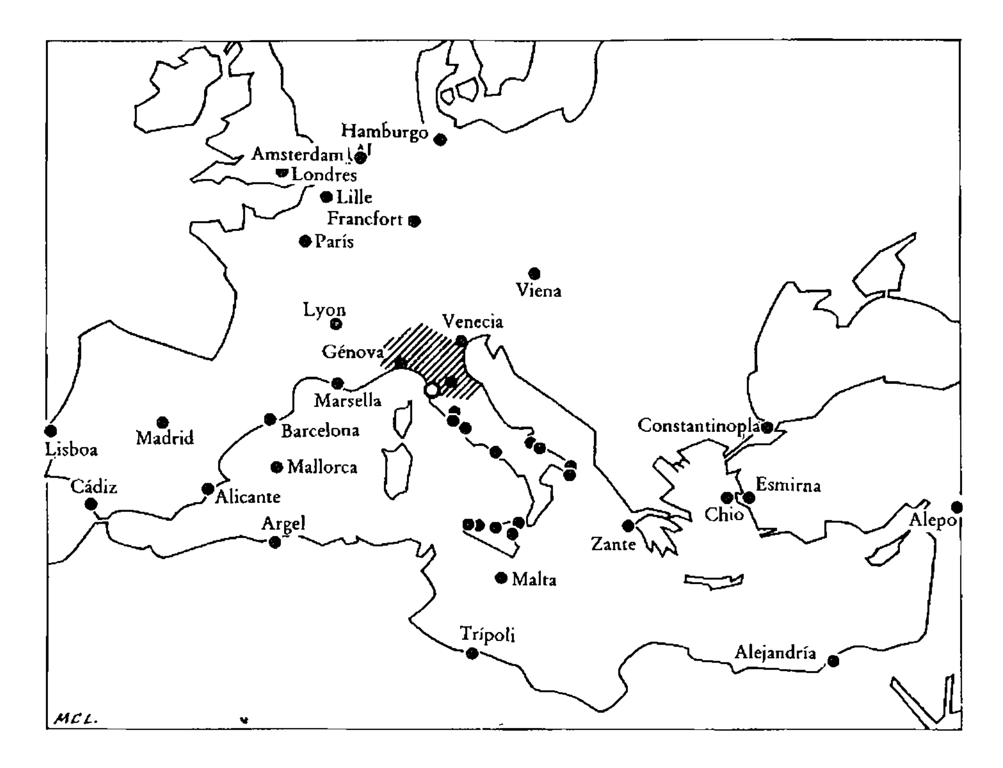
Históricamente hablando, es pues útil bosquejar el espacio cambiante que domina una firma, una plaza de comercio, una nación; o que ocupa tal tráfico dado el trigo, la sal, el azúcar, la pimienta, los metales preciosos. Es una forma de poner en claro el impacto de la economía de mercado a través de un espacio dado, sus lagunas, sus frecuentes imperfecciones y, no menos, sus dinamismos permanentes.

Las firmas en su espacio

Un mercader está siempre en relación con compradores, proveedores, prestamistas, acreedores. Traslademos el domicilio de estos agentes a un mapa: se bosqueja un espacio cuyo conjunto domina la vida misma del comerciante. Cuanto más amplio es este espacio, más posibilidades tiene el comerciante de ser importante en principio y casi siempre de hecho.

La zona de los negocios manejados por los Gianfigliazzi[167], mercaderes de Florencia instalados en Francia durante la segunda mitad del siglo XIII, cubre los Alpes, ante todo el Delfinado, el valle del Ródano; hacia el oeste, actúan hasta Montpellier y Carcassons. Tres siglos más tarde, hacia 1559, como se ve por sus cartas y sus archivos, los Capponi de Amberes[167] —de la gran familia toscana de importancia y renombre mundial— operan en el interior de un pasillo largo y estrecho que va del mar del Norte al Mediterráneo, hasta Pisa y Florencia, y que se ramifica hacia el sur. Es ese mismo pasillo, o poco menos, de los Países Bajos a Italia, el que durante la primera mitad del siglo XVI impera y contiene las actividades de los Salviati de Pisa, cuyos monumentales archivos están todavía prácticamente inexplorados. En el siglo XVII, las redes italianas tienen tendencia a extenderse a través de todo el Mediterráneo, al mismo tiempo que pierden su implicación en el Norte. Un registro de *«Commessioni e ordini»* (1652-1658) de la firma toscana de los Saminiati[168] que instaló en Livourne el eje de sus negocios, revela una red esencialmente mediterránea: Venecia, Esmirna, Trípoli de Siria, Trípoli de Berbería, Mesina, Génova y Marsella ocupan los primeros lugares. Constantinopla, Alejandreta, Palermo y Argel se ponen frecuentemente en juego. Los puntos de enlace hacia el Norte son Lyon y sobre todo Amsterdam. Los barcos utilizados son frecuentemente holandeses o ingleses. Pero Livourne es Livourne, y encontramos en los registros de nuestra firma mención de dos navíos que cargan en Arkhangel cueros rojos de Rusia. ¡La excepción que confirma la regla!

Si se dispusiera de centenares o millares de registros de este tipo, tendríamos una tipología útil del espacio mercantil y de las firmas. Aprenderíamos a oponer, a explicar el uno por el otro el espacio de las compras y el espacio de las ventas, a distinguir lo que se asemeja y lo que se diferencia. A distinguir el espacioso pasillo, prácticamente

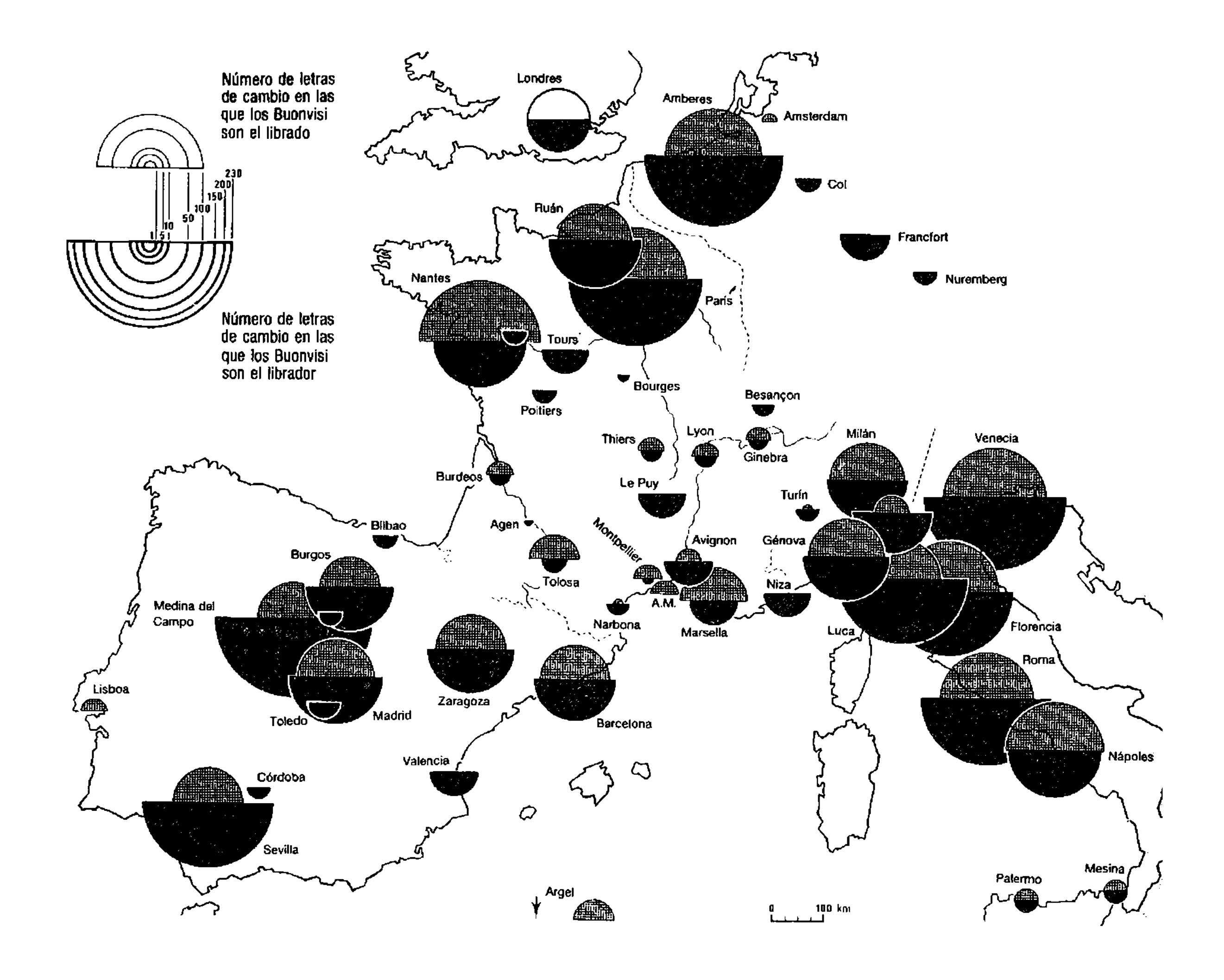


13. RELACIONES COMERCIALES DE LA FIRMA SAMINIATI EN EL SIGLO XVII

La firma Saminiati se instaló en Florencia y Livourne. Se conservan numerosos documentos de ella, salvados in extremis *por Armando Sapori, en la Bocconi de Milán. La zona sombreada (Italia central y del norte) corresponde a las relaciones más estrechas de la firma. Esta está presente en todo el Mediterráneo; en Cádiz, en Lisboa; y también en el norte (París, Lyon, Frankfurt del Meno, Lille, Londres, Amsterdam, Hamburgo y Viena). Mapa dibujado por la señorita M.-C. Lapeyre.*

lineal y que sugiere la imagen de un pliegue sobre un eje esencial, y el círculo de amplias proporciones que correspondería a los períodos de esplendor y de intercambios fáciles. No dudaríamos más, al segundo o al tercer ejemplo, que el mercader hace fortuna —lo que cae por su propio peso— cuando se incorpora de forma sólida al área de una gran plaza de comercio. Cotrugli, ragusino del siglo XV, ya lo decía: «Es en los grandes lagos donde se pescan los grandes peces»[169]. A mí me gusta también la historia que contó Eric Maschke[170] de ese mercader y cronista de Augsburgo cuyos comienzos fueron tan difíciles que no comenzó a equilibrar su vida hasta el día en que llegó a Venecia. De la misma forma, las dos fechas características de la fortuna de los Fugger son septiembre de 1367 —Hans Fugger abandona su pueblo natal de Graben para marcharse a la cercana Augsburgo donde se instalará con su familia como tejedor de *Barchent* (fustán)— y 1442: sus herederos se hacen mercaderes a larga distancia en relación con las grandes ciudades vecinas y con Venecia[171]. Se trata de hechos cien veces repetidos, banales. Federigo Melis cita el caso de los Borromei, originarios del *contado* de Pisa, *«che alla fine del secolo XV si milanesizzarono»*, se «milanizaron», y a resultas de ello hicieron fortuna[172].

El espacio del mercader es un fragmento de un espacio nacional o internacional en



14. LOS BUONVISI HAN CONQUISTADO TODA EUROPA

De 1575 a 1610, la Europa comercial está cubierta por la red de firmas de los Buonvisi, comerciantes luqueses instalados en Lyon, representados por sus familiares y corresponsales en todos los centros importantes. Las letras de cambio tejen una red entre los más diversos negocios. Se trata aquí del número de letras intercambiadas, no de su montante. Aunque de este gráfico no se puede obtener una impresión totalmente segura de la posición libradora de la firma, salvo en Nantes y Tolosa. Sería interesante conocer la realidad del pequeño tráfico de letras de Lyon sobre Lyon y del tráfico anormal hacia Luca, la ciudad de la que son originarios los Buonvisi. (Mapa dibujado según los croquis de Fran = cois Bayard, «Les Buonvisi, marchands banquiers de Lyon, 1575-1629», en: Annales E.S.C., *1971, pp. 1.242 y 1.243.*

una época dada. Si la época está bajo el signo de la expansión, la superficie mercantil donde actúa el negociante corre el riesgo de redondearse rápidamente, sobre todo si se une a los grandes negocios, letras de cambio, monedas, metales preciosos, «mercancías reales» (así las especias, la pimienta, la seda), o a la moda, por ejemplo, el algodón de Siria necesario para los tejedores de fustán. De una consulta muy superficial de los archivos de Francesco Datini de Prato, extraigo la impresión de que el gran negocio hacia 1400 es la circulación de las letras de cambio de Florencia a Génova, a Montpellier, a Barcelona, a Brujas, a Venecia. ¿En este fin del siglo XIV y en los primeros años del siglo XV el espacio financiero sería más precoz, más extensivo que otro?

Si el progreso del siglo XVI desemboca, como ya he anticipado, en la muy activa superestructura de las ferias y de las plazas, se comprenderá mejor la brusca expansión del espacio donde se albergan los múltiples negocios de los Fugger y de los Welser de Augsburgo. Se trata, a la escala del siglo, de enormes empresas que causan temor a los otros mercaderes y a la opinión pública por su misma amplitud. Los Welser de Augsburgo están presentes en toda Europa, en el Mediterráneo, en el Nuevo Mundo, en Venezuela en 1528, donde la malignidad española y las horribles atrocidades locales les conducen al ya conocido descalabro. ¿Pero estos Welser no están, con deleite, por todos los sitios donde existen riesgos que correr, fortunas que perder o que construir? Cien veces más razonables, los Fugger representan un éxito mayor todavía, también más sólido. Son los amos de las más importantes empresas mineras de Europa Central, en Hungría, en Bohemia, en los Alpes. Están establecidos sólidamente por segundas personas en Venecia. Dominan Amberes que, al principio del siglo XVI, es el centro viviente del mundo. Pronto están en Lisboa, en España, donde se colocan al lado de Carlos V; los encontramos en Chile, en 1531, aunque se desligan de allí bastante deprisa, en 1535[173]. Abren, en 1559, en Fiume (Rijeka) y en Dubrovnik[174], una ventana personal sobre el Mediterráneo. A finales del siglo XVI, cuando conocen inmensas dificultades, participan, por un instante, en el consorcio internacional de la pimienta en Lisboa. En fin, están en la India por intermedio de su compatriota Ferdinand Cron, que llega allí en 1587, a la edad de 28 años, y que representará en Cochin y después en Goa a los Fugger y los Welser. Debió permanecer allí hasta 1619, habiendo tenido tiempo de hacer una gran fortuna, de prestar mil servicios a sus amos lejanos de España y, en el lugar, a sus amos portugueses, de cuya negra ingratitud conocerá, pasado 1619, las prisiones y la iniquidad[175]. Verdaderamente, el imperio de la enorme firma fue más vasto que el imperio de Carlos V y de Felipe II, sobre el cual, como se sabe, el sol no se ponía jamás.

Pero no son estos colosos, personajes encumbrados de la historia, los más significativos; los que nos interesarían son las medias, por tanto las firmas de diverso volúmen, y sus variaciones de conjunto. En el siglo XVII, su volúmen parece, como media, restringirse. En el siglo XVIII, todo crece de nuevo: las finanzas llenan los límites de Europa, lo que equivale a decir del mundo. La internacional de los muy ricos está más que nunca presente. Pero para dar a este esquema su justificación, habrá que multiplicar los ejemplos y las comparaciones. Queda todo un minucioso trabajo por hacer.

Espacios urbanos

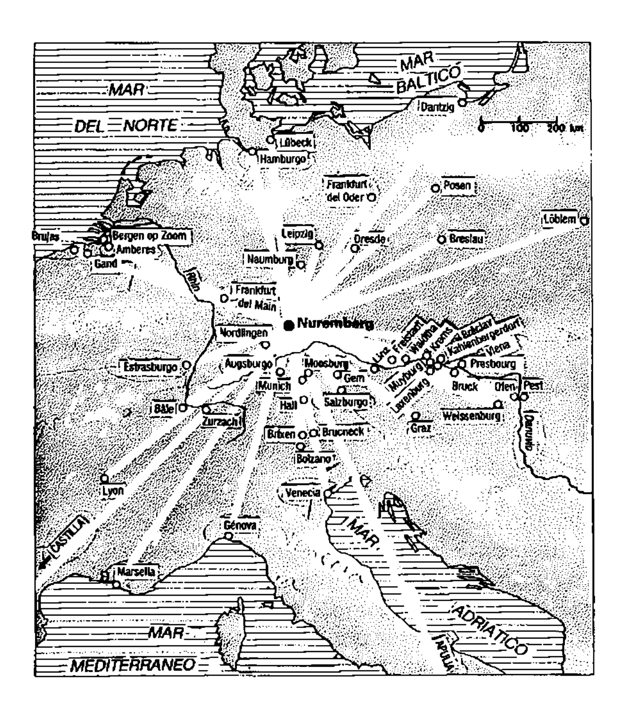
En el centro de espacios conectados los unos a los otros se sitúa una ciudad: está el círculo de sus avituallamientos; el círculo de los usuarios de su moneda, de sus pesos y medidas; el círculo de donde provienen sus artesanos y sus nuevos burgueses; el

círculo de sus negocios de crédito (es el círculo más extendido); los círculos de sus ventas y de sus compras; los círculos sucesivos que atraviesan las noticias que afluyen o salen de ella. Como la tienda o el almacén del mercader, la ciudad ocupa el espacio económico que le otorga su situación, su fortuna, la larga coyuntura por la que atraviesa. A cada instante, se define por los círculos que la rodean. Pero queda por interpretar su mensaje.

Así testimonia ante nosotros la ciudad de Nuremberg hacia 1558, año en que aparece el *Handelsbuch* del nuremberguès Lorenz Meder. En este libro mercantil que acaba de ser reeditado y comentado por Hermann Kellenbenz[176], Lorenz Meder se propone dar a sus conciudadanos informaciones prácticas, no resolver el problema retrospectivo que nos preocupa, a saber la lista y la interpretación justa de los espacios mercantiles de Nuremberg. Pero sus indicaciones, completadas por Hermann Kellenbenz, han permitido construir el mapa bastante rico en datos de la página de al lado. Este mapa habla por sí mismo. Nuremberg es todavía la ciudad de primera categoría, industrial, mercantil, financiera, en este segundo tercio del siglo XVI, arrastrada por el movimiento impetuoso que, algunos decenios antes, había hecho de Alemania uno de los motores de la actividad europea. Por lo tanto, Nuremberg se imbrica en una economía de amplia irradiación y sus productos, transportados lejos, llegan hasta el Próximo Oriente, las Indias, Africa, el Nuevo Mundo. Sin embargo sus actividades permanecen circunscritas al espacio europeo. La zona central de sus tráficos está extendida, en términos generales, por Alemania, en radios de alcance corto y medio. Venecia, Lyon, Medina del Campo, Lisboa, Amberes, Cracovia, Breslau, Posen, Varsovia, son las postas y los límites de su acción lejana, los lugares donde, de alguna forma, deja huella.

Johannes Müller[177], ha demostrado que Nurembreg había sido, durante los primeros años del siglo XVI, como el centro geométrico de la vida activa de Europa. No existen allí excesos de patriotismo local. ¿Pero por qué fue esto así? En razón, sin duda, de una actividad acrecentada de los transportes terrestres. En razón también del hecho de que Nuremberg se sitúa a medio camino de Venecia, de Amberes, del Mediterráneo, antiguo espacio, y del Atlántico (y de los mares que de él dependen), nuevo espacio de la fortuna de Europa. El eje Venecia-Amberes sigue siendo sin duda, durante todo el siglo XVI, el «istmo» europeo más activo de todos. Los Alpes se interponen por medio, es verdad, pero éstos son el teatro de un milagro continuo en lo que concierne a los transportes; como si la dificultad hubiera fabricado un sistema de comunicaciones superior a los otros. Por tanto, no nos extrañemos demasiado de constatar que la pimienta llega a Nuremberg, a finales del siglo XVI, lo mismo por Amberes que por Venecia. La pimienta del sur y la del norte están tan igualadas que la mercancía puede de igual modo, y esta vez sin detenerse, ir de Amberes a Venecia o de Venecia a Amberes. Por mar y por tierra.

Ciertamente, se trata de una situación de la economía alemana en una época dada. A largo plazo, se ejerce un movimiento de péndulo en beneficio de Alemania Oriental, de la Alemania más continental. Este ascenso del este se concretará a partir del siglo XVI, sobre todo después de las quiebras de 1570 en Nuremberg y Augsburgo por el crecimiento de Leipzig y de sus ferias. Leipzig acierta a imponerse a las minas de Alemania, a reunir en ella el mercado más importante de los *Kuxen*, a unirse directamente a Hamburgo y al Báltico liberándose de la parada de Magdeburgo. Pero permanece también fuertemente ligada a Venecia; las «mercancías de Venecia» mantienen un sector entero de su actividad. Llega a ser por otra parte, por excelencia, el lugar de tránsito de los bienes entre el Oeste y el Este. Con los años, esta expansión se afirma. En 1710, puede aventurarse que las ferias de Leipzig son *«weit importanter und considerabler»* que las de Frankfurt del Meno, al menos para las mercancías, porque la ciudad



15. UN ESPACIO URBANO: LA INFLUENCIA DE NUREMBERG HACIA 1550

Según Das Meder'sche Handelsbuch, *Pp. Hermann Kellenbenz, 1974. Löblem es el nombre alemán de Lublín.*

del Meno sigue siendo todavía, en esta época, un centro financiero de importancia superior a Leipzig[178]. Los privilegios del dinero tienen una vida resistente.

Ya lo vemos, los espacios urbanos son de difícil interpretación, en tanto en cuanto los documentos no responden apenas a nuestras preguntas. Incluso el libro tan detallado de Jean-Claude Perrot que acaba de aparecer, *Genèse d'une ville moderne, Caen au XVIIIe siècle* (1975), no puede resolver todos los problemas que examina con una minuciosidad y una inteligencia ejemplares. No debe extrañar que el esquema teórico de von Thünen valga para Caen: es fácil fijar alrededor de la ciudad, pegada a ella, incluso penetrando en ella, «un cinturón hortelano y lechero»; después un área de cereales[179]; un área de ganado. Pero sería difícil ya distinguir las áreas donde se difunden los productos industriales fabricados por la ciudad, y los mercados y ferias por los cuales se distribuyen. Lo más significativo no es el doble juego del espacio regional y del espacio internacional que la ciudad debe practicar; sean dos circulaciones diferentes, la primera capilar y a poca distancia, continua; la segunda intermitente y que, en caso de crisis alimentarias, debe poner en servicio los transportes por las aguas del Sena, o los tráficos marítimos a partir de Londres y de Amsterdam. Estos dos sistemas se ajustan, se oponen, se suman, o se suceden. La manera en que la vida internacional toca una ciudad la define tanto, y a veces más, como su contacto perenne con sus vecinos. La historia general invade la historia local.

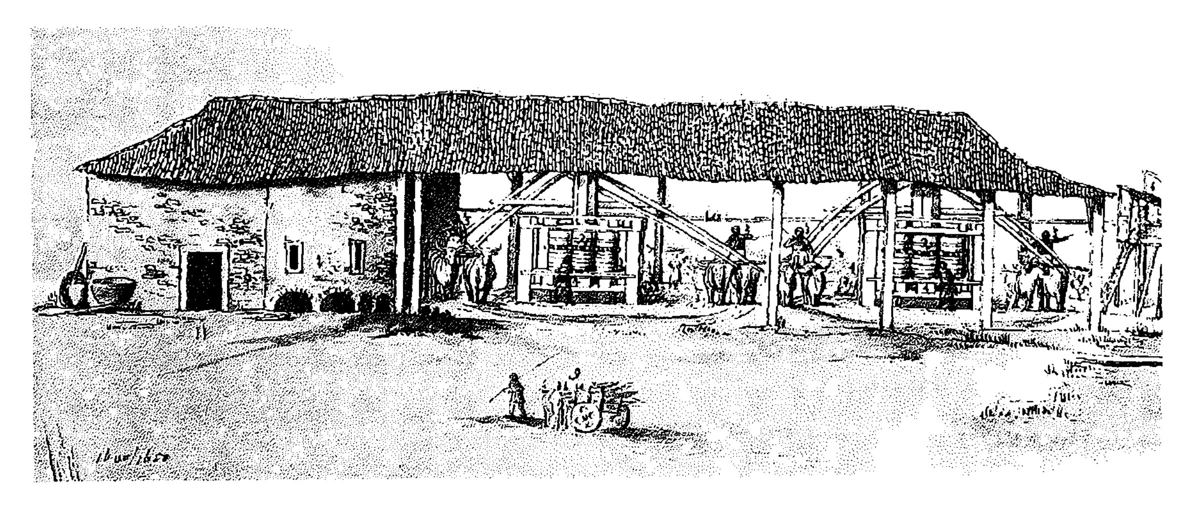
Los mercados de materias primas

Sin demasiadas dificultades, podríamos escribir una historia de los grandes mercados de materias primas, entre los siglos XV y XVIII, a la manera del manual clásico de Fernand Maurette para el mundo de los años 1920[180]. Si quisiéramos atenernos prudentemente a ejemplos significativos, no tendríamos más engorro que el de la elección: todas las mercancías de amplia venta se ofrecen como testimonio, y sus testimonios, aunque muy diferentes, coinciden al menos en un punto: las ciudades más activas, los comerciantes más considerados, los más brillantes de esos tráficos implican enormes espacios. La extensión marca el signo obstinado de la riqueza y del éxito. El ejemplo de las especias —palabra que «recubre una asombrosa diversidad de productos», desde aquellos que sirven «para realzar el gusto de los manjares... [hasta aquellos] productos medicinales [y aquellas] materias necesarias para el tinte de las telas»—[181] es tan conocido y clásico que dudamos en proponerlo como un modelo. Su ventaja sería la de presentar una expansión de larga duración, con episodios que vuelven más tarde, en el siglo XVII, en un reflujo evidente[182]. Pero ya lo hemos explicado[183]. El azúcar es, por el contrario, un producto relativamente nuevo y que, del siglo XV al siglo XX, no ha cesado de extender a un ritmo rápido tanto su consumo como su espacio de distribución. Dejando aparte ciertas excepciones de poca importancia (el jarabe de arce, el azúcar de maíz), el preciado producto se obtiene, hasta el tiempo del bloqueo continental y del uso de la remolacha azucarera, a partir de la caña de azúcar. Esta, como lo hemos mostrado[184], se desplazó desde la India hacia el Mediterráneo y el Atlántico (Madeira, Canarias, Azores, São Tomé, isla del Príncipe, posteriormente las costas tropicales del continente americano, Brasil, Antillas...). Esta progresión es tanto más notable en cuanto que exigiría, vistos los medio de la época, costosas inversiones.

De la misma forma, el azúcar, que continúa figurando como antaño en el arsenal del boticario, alcanza cada vez más las cocinas y las mesas. En el siglo XV y en el siglo XVI es todavía un producto de gran lujo, objeto de regalos principescos. El 18 de octubre de 1513, el rey de Portugal ofrece al soberano pontífice su efigie de tamaño natural rodeada de doce cardenales y de trescientos cirios, de un metro cincuenta cada uno, todo ello confeccionado por un paciente confitero[185]. Pero ya, sin llegar a ser común, el consumo de azúcar hace progresos. En 1544, se dice corrientemente en Alemania: «*Zucker verderbt Keine Speis*», el azúcar no daña ningún alimento[186]. El Brasil comenzó sus entregas: como media 1.600 toneladas por año en el siglo XVI. En 1676, son 400 navíos cargados cada uno de ellos con 180 toneladas de azúcar (o sea 72.000 toneladas) los que parten de Jamaica[187]. En el siglo XVIII, Santo Domingo producirá otro tanto, si no más[188].

Pero no vamos a imaginar un mercado europeo invadido por el azúcar del Atlántico. Ni un desarrollo azucarero que sería la razón primera del lanzamiento oceánico y, por carambola, de la modernidad creciente de Europa. A este determinismo elemental se le da la vuelta sin dificultad: ¿no es el desarrollo de Europa el que, con la ayuda de su apasionamiento, permite el desarrollo del azúcar, como el del café?

Es imposible seguir aquí la manera como se han puesto en funcionamiento, pieza tras pieza, los elementos de la vasta historia azucarera: los esclavos negros, los plantadores, las técnicas de producción, el refinado del azúcar en bruto, el avituallamiento en víveres baratos de las plantaciones, que no se pueden alimentar ellas mismas; en fin, las conexiones marítimas, los almacenes y las reventas de Europa. Hacia 1760, cuando todo está en orden, se proponen al mercado de París, y de otros lugares, *azúcares*, «azúcar mascabado, azúcar negro, azúcar de siete libras, azúcar real, azúcar semi-real,



Molino de azúcar en Brasil. Dibujo atribuido a F. Post, hacia 1640. Obsérvese en primer plano el característico carro de bueyes de ruedas macizas y las yuntas de animales que mueven las norias. (Fundación Atlas van Solk.)

azúcar candi y azúcar rojo, llamado también de Chipre. El buen azúcar mascabado debe ser blanquillo, lo menos grasiento posible y que no huela a quemado. El azúcar negro, que se llama también azúcar de las Islas, debe ser elegido blanco, seco, granulado, de un gusto y un olor de violeta. El mejor viene de Brasil, pero su comercio casi sucumbió, el de Cayena ocupa el segundo lugar y el de las Islas figura a continuación. Los confiteros emplean mucho azúcar negro de Brasil y de las Islas en sus confituras e incluso hacen más caso a éste que al azúcar refinado, ya que las confituras hechas con él están mejor [...] y son menos propensas a escarcharse»[189]. Está claro que en esta época el azúcar ha perdido el prestigio de la rareza. Ha llegado a ser artículo de abacería y de confitería.

Pero lo que nos interesa aquí es más bien la significación para el hombre de negocios de las experiencias azucareras que nosotros conocemos un poco de cerca. Y en primer lugar, que el azúcar se presente, desde el comienzo de su carrera mediterránea, como un negocio excelente. A este respecto, el ejemplo de Venecia y del azúcar de Chipre es claro puesto que se presenta al beneficio de la familia de los Corner —«reyes del azúcar»— como un monopolio en vano contestado. En 1479, cuando Venecia ocupó Chipre, ganó una guerra del azúcar.

Estamos mal informados sobre la empresa azucarera de los Corner. Pero las otras experiencias conocidas dejan un impresión que, *a priori*, no sorprenderá apenas, a saber, que *la producción* en la cadena de operaciones azucareras sucesivas no es nunca el sector del gran beneficio. En Sicilia, en los siglos XV y XVI, los molinos de azúcar, mantenidos por el capital genovés, se revelan mediocres, es decir, como malos negocios. De la misma manera, el *boom* del azúcar en las islas atlánticas, a principios del siglo XVI pudo dar lugar a sustanciosos beneficios. Pero cuando los Welser, grandes capitalistas, compran en 1509 tierras en las Canarias y establecen allí plantaciones azucareras, no encuentran la empresa suficientemente rentable y la abandonan en 1520[190]. La situación es la misma, en el siglo XVI, para las plantaciones brasileñas: dan para vivir al plan-

tador, *el sennor de engenho*, pero de ninguna forma le dan suficiente para hacerse riquísimo. La impresión no es muy distinta en Santo Domingo a pesar de su producción récord. ¿Es por esta razón perentoria por lo que la producción fue relegada hacia el plano inferior del trabajo servil? Solamente ahí encuentra, puede encontrar, su equilibrio.

Pero la constatación va más lejos. Todo mercado capitalista posee sus eslabones sucesivos y, hacia su centro, un punto más alto y remunerador que lo demás. Por ejemplo, en el comercio de la pimienta, durante largo tiempo este punto alto habrá sido el *Fondaco dei Tedeschi*: la pimienta veneciana se amontona allí, después se reparte hacia los grandes compradores alemanes. En el siglo XVII, *el centro* de la pimienta son los grandes almacenes de la *Oost Indische Companie*. Para el azúcar, atrapada *enteramente* en las redes del intercambio europeo, los contactos son más complicados porque hay que mantener la producción para mantener el punto alto del comercio. El azúcar atlántico no adquiere su importancia más que en la segunda mitad del siglo XVII, y con el desarrollo, en fechas diferentes (según las islas), de las Antillas. En 1654, al perder el nordeste brasileño, los holandeses sufrieron un fracaso que los progresos decisivos de la producción inglesa y francesa van a agravar más. En resúmen, se dió un *reparto de la producción*, después un *reparto del refinado* (operación esencial) y finalmente un *reparto del mercado*.

No habrá habido más que bosquejos de un mercado dominante del azúcar: en Amberes, hacia 1550, que cuenta entonces con 19 refinerías de azúcar; en Holanda, después del deterioro del mercado de Amberes en 1585. Amsterdam tuvo que prohibir en 1614 el uso del carbón de tierra en las refinerías, que contaminaba la atmósfera; el número de éstas no cesa sin embargo de crecer: 40, en 1650; 61, en 1661. Pero en este siglo por excelencia del mercantilismo las economías nacionales se defienden, aciertan a reservarse su propio mercado. Así en Francia, donde Colbert protege el mercado nacional por los aranceles de 1665, hay refinerías que prosperan en Dunquerque, en Nantes, en Burdeos, en La Rochele, en Marsella, en Orleáns... En consecuencia, a partir de 1670, el azúcar refinado en el extranjero ya no entra en Francia; se exporta, al contrario, en razón de una especie de prima a la exportación debida a una desgravación con efectos retroactivos de los derechos de aduana cobrados, a la entrada, sobre los azúcares en bruto, cuanto éstos se exportan bajo forma de azucares refinados[191]. Lo que favorece también la exportación francesa es que el consumo nacional es bajo (1/10 de la producción colonial frente a 9/10 en Inglaterra) y que las plantaciones reciben de la metrópoli un avituallamiento menos costoso (habida cuenta del nivel inferior de los precios franceses) que el de Jamaica, abastecida sobre todo por Inglaterra, a pesar de la aportación de la América del Norte. «Antes de la Guerra [la que será la Guerra de los Siete Años]», escribe el *Journal du Commerce*[192], «los azúcares de las colonias inglesas estaban en Londres hasta un 70% más caros que los de las colonias francesas en los puertos de Francia a igualdad de calidad. Este exceso de precio no pudo tener otra causa que el precio excesivo de los artículos que Inglaterra suministraba a sus colonias; y a este precio, ¿qué puede hacer Inglaterra con el excedente de sus azúcares?». Evidentemente consumirlos. Puesto que, es necesario añadirlo, el mercado interior inglés es ya capaz de ello.

En todo caso, a pesar de las exportaciones y reventas de los grandes países productores, la nacionalización de los mercados del azúcar por la compra de azúcar en bruto y la instalación de refinerías se propagó a través de Europa. A partir de 1672, aprovechando las dificultades de Holanda, Hamburgo desarrolla sus refinerías y pone en ellas a punto procesos nuevos cuyo secreto tratará de guardar, y se crearán refinerías hasta en Prusia, Austria y Rusia, donde serán monopolio del Estado. Para conocer exactamente los movimientos de los mercados del azúcar y los verdaderos puntos de benefi-

cio, habría que reconstruir la complicada red de los enlaces entre las zonas productoras, los lugares que poseen el dinero que domina la producción, las refinerías que son un medio de controlar en parte la distribución en bruto. Por debajo de estas «manufacturas», las innumerables tiendas de reventa nos reconducen hacia el plano *ordinario* del mercado y sus modestos beneficios, sometidos a la estricta competencia.

En el conjunto de la red ¿dónde situar *el* o *los* puntos altos, los eslabones de beneficio? Yo diría de buena gana, según el ejemplo de Londres, que en el estadio del mercado al por mayor en los alrededores de los almacenes donde cajas y barriles de azúcar se amontonan ante los compradores de azúcar blanco o de azúcar moreno (las melazas) según se trate de refinadores, confiteros o simples compradores. La fabricación de azúcar blanco reservada a las refinerías metropolitanas se estableció finalmente en las islas, a pesar de las primeras prohibiciones. ¿Pero este esfuerzo industrial no es un signo de las dificultades por las que atraviesan las islas productoras? La posición clave en el mercado al por mayor, en nuestra opinión, se sitúa después de las refinerías, que, parece, no han tentado a los grandes comerciantes. Pero sería necesario, para estar seguros de ello, conocer más de cerca las relaciones entre negociantes y refinadores.

Los metales preciosos

Pero dejemos el azúcar, tema sobre el cual tendremos ocasión de volver. Tenemos algo mejor a nuestra disposición: los metales preciosos que afectan al planeta entero, que nos trasladan al más alto plano de los intercambios, que señalarían, si fuese necesario, esta jerarquización retomada sin cesar de la vida económica que se utiliza para crear por encima de ella hazañas y récords. Para esta mercancía omnipresente, codiciada siempre, que da la vuelta al mundo, se encuentra siempre una oferta y una demanda.

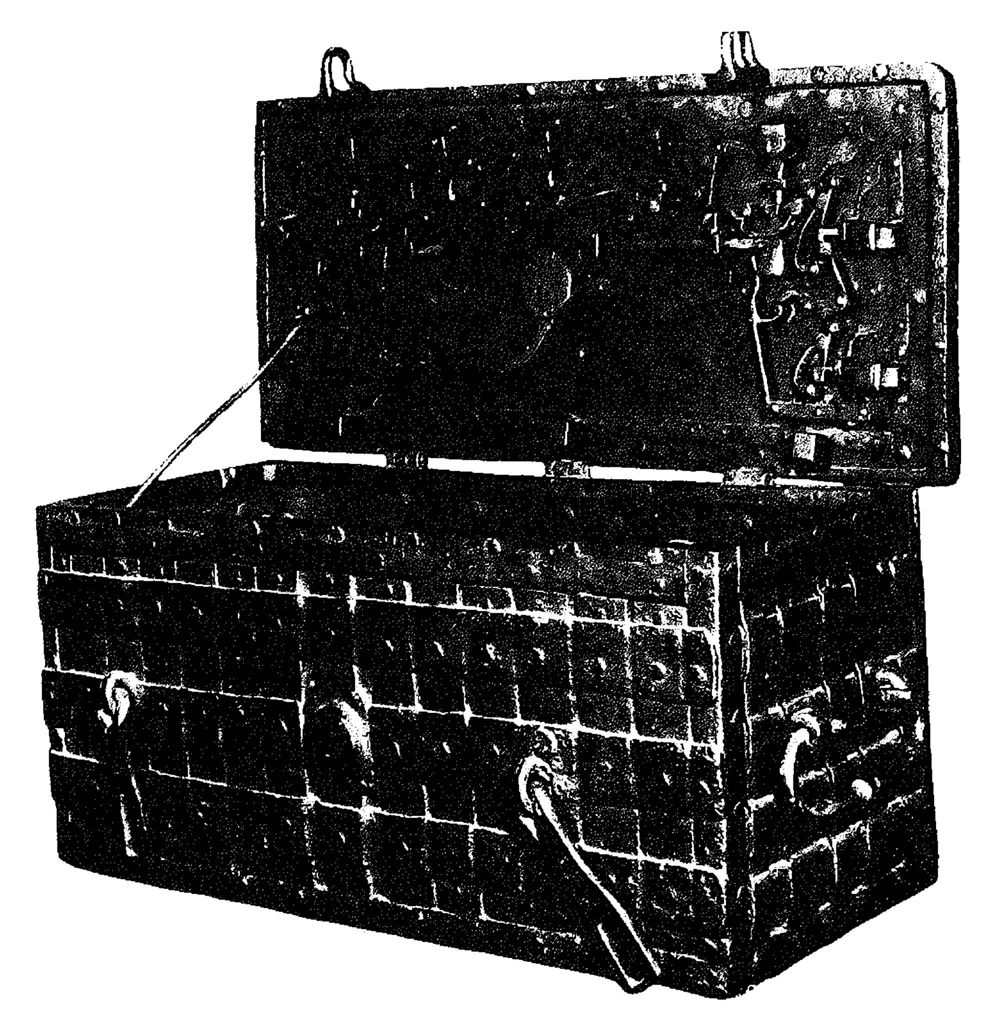
Pero la expresión «metales preciosos», tan fácilmente sacada a colación, es menos simple de lo que parece. Designa diversos objetos:

1) los metales en bruto, tal como salen de las minas o de las arenas de los ríos auríferos;

2) productos semielaborados, lingotes, barras o piñas (las piñas, masas de metal irregular, poroso y ligero, tal como lo deja la evaporación del mercurio utilizado para la amalgama, son en principio refundidas en barras y lingotes antes de su distribución en el mercado);

3) productos elaborados, las monedas, para cuya refundición con el fin de hacer monedas nuevas se tarda tiempo: así en la India donde, con igual valor y con igual peso, la rupia vale según la fecha de su emisión, siendo menos apreciada la de años precedentes que la del año en curso.

Bajo estas diversas formas, el metal precioso no deja de trasladarse, y rápidamente. Boisguilbert decía del dinero que no era útil más que si está «en un movimiento continuo»[193]. De hecho, la moneda circula sin parar. «Nada se transporta con más facilidad y menos pérdida», advertía Cantillon[194], que según J. Schumpeter (aunque esto es dicutible) sería el primero en hablar de la circulación del dinero en efectivo[195]. Rapidez tal, a veces, que llega a trastornar el orden de las operaciones sucesivas entre el lingote y la moneda. Esto desde mediados del siglo XVI y más todavía posteriormente: en las costas del Perú, a principios del siglo XVIII, los navíos de Saint-Malo cargan a escondidas piezas de a ocho, pero sobre todo piñas de plata «no quintada» (o sea dinero de contrabando que no ha pagado el impuesto de un quinto descontado por el rey). Por



Arca genovesa de complicada cerradura, del tipo empleado para el transporte de barras y piezas de plata de España o Génova. (Génova, Caja de España, cliché A. Colin.)

otra parte, las piñas son siempre de contrabando. La plata legal no troquelada está en lingotes y barras que se ven circular frecuentemente en Europa.

Pero la moneda es más ágil todavía. Los intercambios la hacen «caer en cascada», el fraude le permite franquear todos los obstáculos. Para ella, «no existen Pirineos», como dice Louis Dermigny[196]. En 1614, en los Países Bajos, circulan 400 tipos diferentes; en Francia, hacia la misma época, 82[197] No hay ninguna región conocida de Europa, incluso entre las más pobres, donde las monedas más inesperadas no se hagan caer en la trampa, lo mismo en el Embrunois alpino del siglo XIV[198], que en una región replegada sobre sí misma como el Gévaudan, en los siglos XIV y XV[199]. El papel de alto valor, muy pronto, multiplica sus servicios, el numerario, «el dinero de mano», conserva

sus prerrogativas. En la Europa Central, donde los europeos del Oeste han tomado la costumbre cómoda de solventar, o de intentar solventar, sus propios conflictos, el poder de los adversarios —Francia o Inglaterra— se mide en repartos de dinero contante. En 1742, avisos venecianos advierten que la flota inglesa ha traído gruesas sumas destinadas a María Teresa, «a la reina de Hungría»[200]. El precio de la alianza de Federico II en 1756 es, a costa de la poderosa Albión, treinta y cuatro carros cargados de piezas de moneda, en camino hacia Berlín[201]. Y desde que la paz se anuncia, en la primavera de 1762, los favores pasan a Rusia: «El correo del 9 [de marzo] de Londres», escribe un diplomático, «ha traído a Amsterdam y Rotterdam letras de cambio por mejor *[sic]* de ciento cincuenta mil piezas, para hacer pasar esta suma a la Corte de Rusia»[202]. En febrero de 1799, van camino de Leipzig «cinco millones» de dinero inglés, en lingotes y en efectivo; procedente de Hamburgo, este dinero se encamina hacia Austria[203].

Dicho esto, el único, el verdadero problema, es el de separar, si es posible, las causas, al menos las modalidades, de esta circulación que transpasa el cuerpo de las economías dominantes de un extremo a otro del mundo. Me parece que estas causas y modalidades se comprenderán mejor si distinguimos las tres etapas evidentes: producción, traslado y acumulación. Porque hubo ciertamente países productores de metal bruto, países exportadores regulares de moneda, países receptores de donde la moneda o el metal ya no salen jamás. Pero hubo también casos mixtos, los más reveladores, entre los cuales se encuentran China y Europa, importadoras y exportadores a la vez.

Los países productores de oro o de plata son casi siempre países todavía primitivos, o sea salvajes, ya se trate del oro de Borneo, de Sumatra, de la isla de Haïnan, del Sudán, del Tíbet, de las Célebes, o de las zonas mineras de la Europa Central, en los siglos XI-XIII, y aún de 1470 al 1540, en la época de su segundo florecimiento. Los buscadores de oro se mantuvieron bien —hasta el siglo XVIII y más tarde— en las orillas de las corrientes de agua de Europa, pero se trata en este caso de una producción miserable y que apenas cuenta. En los Alpes, los Cárpatos, o en el Erz Gebirge, en los siglos XV y XVI, hay que imaginarse campos mineros en medio de completas soledades. ¡Los hombres que trabajan allí tienen en estos lugares la vida muy dura, pero al menos son libres!

Por el contrario, en Africa, en Bambouk, que es el corazón aurífero del Sudán, las «minas» están bajo el control de los jefes de las aldeas. Se da allí, por lo menos, una semi-esclavitud[204]. La situación es todavía más clara en el Nuevo Mundo, donde, para la explotación de los metales preciosos, Europa recreó a gran escala la antigua esclavitud. ¿Los indios de la Mita (la circunscripción minera), qué son sino esclavos, como más tarde los negros de las zonas mineras del Brasil central, en el siglo XVIII? Surgen extrañas ciudades, la más extraña la de Potosí, a 4.000 metros de altitud, en los Altos Andes, colosal campo de mineros, llaga urbana donde más de 100.000 humanos se hacinan[205]. La vida allí es absurda, incluso para los ricos: una gallina vale hasta ocho reales, un huevo dos reales, una libra de cera de Castilla diez pesos, el resto de modo análogo[206]. ¿Qué quiere decir esto sino que el dinero allí no vale para nada? No es el minero, ni siquiera el amo de las minas quien se gana allí la vida, sino el mercader, que adelanta el dinero en moneda, los víveres, el mercurio que precisan las minas, y se resarce tranquilamente en metal. En el Brasil del siglo XVIII, productor de oro, es la misma canción. Por las vías de agua y los transportes, las flotas llamadas de los *monçoes*[207], salidas de São Paulo, van a abastecer de capataces y esclavos negros las zonas mineras de Minas Gerais y del Goyaz. Solamente estos mercachifles se enriquecen. Frecuentemente, por lo que respecta a los mineros, el juego les entusiasma cuando regresan un instante a la ciudad. México será por excelencia una capital del juego. Finalmente, la plata o el oro pesan menos en las balanzas del beneficio que la harina de mandioca, el maíz, la carne secada al sol, *a carne do sol* del Brasil.

¿Cómo podría ser de otro modo? En la división del trabajo *a escala mundial*, el oficio de minero les toca, repitámoslo, a los más miserables, a los más deheredados de los hombres. La apuesta es demasiado alta para que los poderosos de este mundo, cualquiera que sean y donde quiera que se hallen, no intervengan en ella con mucho peso. Y tampoco dejan fuera de su botín, por las mismas razones, la prospección de diamantes o de piedras preciosas. Tavernier[208] en 1652 visitó como comprador la célebre mina de diamantes «que se llama Raolkonda..., a cinco jornadas de Golkonde». Todo está allí maravillosamente organizado en beneficio del príncipe y de los mercaderes, e incluso para la comodidad de los clientes. Pero los mineros son miserables, están desnudos, son maltratados y se les considera sospechosos —con razón por otra parte— de continuas tentativas de fraudes. Los *garimpeiros*[209] brasileños, los buscadores de diamantes, son en el siglo XVIII aventureros a los que no se podría seguir los pasos de sus inverosímiles viajes, pero los beneficios de la aventura son finalmente para los mercaderes, para el soberano de Lisboa y los arrendatarios de la venta de diamantes. Cuando una explotación minera comienza bajo el signo de una relativa independencia (como en la Europa de la Edad Media), se está seguro de que será recuperada, un día u otro, por las cadenas mercantiles. El universo de las minas es el anuncio del universo industrial y de su proletariado.

Otra categoría es la de los países receptores, ante todo Asia, donde la economía monetaria más o menos impera y los circuitos del metal precioso son menos ágiles que los de Europa. La tendencia aquí es pues a retener los metales preciosos, a atesorarlos, a subemplearlos. Son países esponja, como se decía, «necrópolis» para metales preciosos.

Los dos más grandes depósitos son India y China, bastante diferentes uno de otro. La India recibe casi con la misma satisfacción el metal amarillo y el metal blanco, lo mismo el polvo de oro de la Contracosta (o si se prefiere del Monomotapa) que la plata de Europa y, más tarde, del Japón. La afluencia del metal blanco de América, según los historiadores indios, determina allí incluso una subida de los precios, con una veintena de años de retraso con respecto a la «revolución» europea de los precios en el siglo XVI. Es una prueba más de que la plata importada imperó. Es la prueba también de que el fabuloso tesoro del Gran Mogol no anula la masa entera de los aportes continuos de metal blanco, puesto que los precios subieron[210]. ¿No alimenta la plata americana las incesantes refundiciones y acumulaciones de la India?

Estamos sin duda peor informados sobre lo que ocurre en China. Un hecho original: se sabe que China no atribuye al oro una función monetaria y lo exporta en beneficio de quien quiere intercambiarlo por la plata, a un precio excepcionalmente bajo. Los portugueses fueron los primeros europeos en constatar, en el siglo XVI, esta preferencia sorprendente del chino por el metal blanco, y en aprovecharse de ello. En 1633, uno de ellos escribe todavía con seguridad: «*Como os chinos sentirão prata, em montõès trouxerão fazenda*»; nada más que los chinos perciban el olor de la plata, traerán montañas de mercancías[211]. Pero no creamos a Antonio de Ulloa, un español que pretende, en 1787, que «los chinos trabajan continuamente para adquirir la plata que no se encuentra en su país», cuando es «una de las naciones que tienen menos necesidad de ella»[212]. La plata, al contrario, es la moneda superior y bastante extendida de los intercambios chinos (se la cizalla en delgadas láminas para regular sus compras), al lado de la moneda baja, las *caixas* o *sapèques* de cobre y plomo mezclados.

Un reciente historiador de China[213] piensa que la mitad al menos de la plata producida en América, de 1571 a 1821, habrá encontrado el camino de China, para ser sometida allí a un perfecto no retorno. Pierre Chaunu[214] ha hablado de un tercio, comprendida la exportación directa de Nueva España a las Filipinas por el Pacífico, lo cual, de por sí, sería ya enorme. Estos cálculos no son seguros ni el uno ni el otro, pero varias

razones los hacen verosímiles. En primer lugar el beneficio (lento en disminuir, no antes de bien entrado el siglo XVIII) de la operación que consiste en intercambiar en China plata por oro[215]. Es un tráfico que se practica incluso a partir de la India y de Insulindia. Por otra parte, en 1572, se lleva a cabo una nueva derivación de la plata americana a través del Pacífico por el galeón de Manila[216], que comunica el puerto mexicano de Acapulco con la capital de Filipinas, llevando allí metal blanco para recoger sedas, porcelanas de China, algodones lujosos de la India, piedras preciosas, perlas. Este enlace, que conocerá altas y bajas, se mantendrá a través de todo el siglo XVIII y más tarde. El último galeón tocará Acapulco en 1811[217]. Pero será a toda Asia del sureste a quien habrá que involucrar sin duda. Un hecho distinto no lo explica todo, pero ayuda a comprender mejor. El gran velero inglés *Industán*, que lleva a China al embajador Macartney, consiguió en 1793 hacer subir a bordo a un viejo conchinchino. El hombre no se encuentra a gusto. «Pero al ponerle unas piastras de España en la mano, pareció conocer su valor y las envolvió cuidadosamente en una punta de sus desgarrados vestidos»[218].

Entre los países de la producción y los países de la acumulación, el Islam y Europa tienen una posición singular: constituyen relevos, intermediarios.

Para el Islam, que desde este punto de vista se encontró en la misma situación que Europa, no es necesario explicarlo largamente. Insistamos solamente en lo que concierne al vasto Imperio Turco. Se le ha considerado demasiado, en efecto, como una zona económicamente neutra que el comercio europeo atravesará impunemente a su gusto: en el siglo XVI por Egipto y el Mar Rojo o por Siria y las caravanas que tocan Persia y el Golfo Pérsico; en el siglo XVII, por Esmirna y el Asia Menor. Todas estas rutas del comercio de Levante habrían sido, pues, neutras, es decir, que las flotas de metal blanco las habrían atravesado sin presentar allí función alguna, casi sin pararse, apresurándose hacia las sedas de Persia o hacia las telas estampadas de las Indias. Tanto más cuanto que el Imperio Turco había sido y seguirá siendo ante todo una zona de oro, del oro que procede de Africa, del Sudán y de Abisinia, y se transporta a través de Egipto y de Africa del Norte. De hecho, la subida de los precios que se establece (para el siglo XVI, en sentido amplio) en los trabajos de Ömer Lutfi Barkan[219] y de sus alumnos prueba que el Imperio participó en la inflación de plata que provocó en su seno, en gran parte, las crisis del *aspro,* esa pequeña moneda blanca esencial puesto que afecta a la vida de todos los días y regula la soldada de los jenízaros. Así pues, un intermediario, pero en absoluto neutro.

Su papel es, no obstante, modesto comparado con las funciones que asume Europa a escala mundial. Desde antes del descubrimiento de América, Europa encontraba en su seno, bien que mal, esa plata o ese oro necesarios para cubrir el déficit de su balanza comercial en el Levante. Con las minas del Nuevo Mundo fue confirmada, fijada en ese papel de redistribuidora del metal precioso.

Para los historiadores de la economía, esta corriente monetaria en un sólo sentido aparece como una desventaja para Europa, como una pérdida sustancial. ¿No es esto razonar conforme a prejuicios mercantilistas? Imagen por imagen, yo preferiría decir que Europa, con sus monedas de oro y sobre todo de plata, no cesa de bombardear a los países cuyos puertos, por otra parte, se cerrarían o se abrirían mal delante de ella. ¿Y toda economía monetaria boyante no tiende a sustituir su moneda por la de otros, sin duda por una especie de pendiente natural, sin que haya maniobra pensada por su parte? Tanto es así que, desde el siglo XV, el ducado veneciano (entonces moneda real) se sustituye por dinares de oro egipcios y el Levante se llena pronto de piezas blancas de la *Zecca* de Venecia, en espera, con los últimos decenios del siglo XVI, de la inundación de piezas de ocho españolas, bautizadas por lo demás *piastras*, y que son, en último término, las armas de la economía europea de cara al Extremo Oriente. Mahé

de La Bourdounnais[220] (octubre de 1729) pide a su amigo y socio de Saint-Malo, Closrivière, que recolecte fondos y se los envie a Pondichéry en piastras, para invertirlas en las diversas posibilidades del comercio de India a India. Sus socios le enviarían grandes capitales, explica La Bourdonnais, que él podría intentar hacer llegar a China, que reclama mucha plata y que de ordinario se reservan, como un medio seguro de hacer fortuna, los gobernadores ingleses de Madrás. Está claro que en esta circunstancia una masa de moneda de plata es la forma de abrir un circuito, de insertarse allí con fuerza. Por otra parte, añade La Bourdonnais, «es siempre ventajoso manejar grandes fondos, porque eso os hace amos del comercio, porque los riachuelos se unen siempre al curso de los ríos».

Estos efectos de ruptura, ¿cómo no verlos de forma parecida en la Regencia de Túnez donde, en el siglo XVII, la pieza de ocho española ha llegado a ser la moneda estándar del país?[221] ¿O incluso en Rusia, donde saldar las cuentas exige una amplia penetración de las monedas holandesas, más tarde inglesas? En verdad, sin esta inyección monetaria, el enorme mercado ruso no podría o no querría responder a la demanda de Occidente. En el siglo XVIII, el éxito de los mercaderes ingleses provendría de sus ventajas con respecto a los mercaderes moscovitas, recolectores u ojeadores de los productos que reclama Inglaterra. Por el contrario, los primeros pasos en las Indias de la Compañía Inglesa fueron difíciles en tanto en cuanto que ésta se obstinó en enviar telas y en medir ciudadosamente el dinero contante que facilitaba a sus desesperados agentes, obligados a pedir prestado en el lugar.

Europa está por tanto dedicada a exportar una parte notable de su *stock* de plata y, en ocasiones, pero sin la misma prodigalidad, de sus piezas de oro. Es ésta su posición estructural en alguna medida; se encuentra en ese puesto desde el siglo XII, ahí se mantiene a lo largo de siglos. Es por tanto bastante cómico ver los esfuerzos de los primeros Estados territoriales por impedir la salida de los metales preciosos. «Hallar los medios de detener [en un Estado] el oro y la plata sin permitir que salga de él» es para Eon, en 1646, la máxima de toda «gran política». Lo malo, añade, es «que todo el oro y la plata que se trae [a Francia] parece echarse en saco roto y Francia no es más que un canal donde el agua corre incesantemente sin detenerse»[222]. Desde luego, es el contrabando o el comercio clandestino el que se encarga aquí de esta función económica necesaria. Las fugas están por doquier a la orden del día. Pero se trata de servicios de préstamo semanal. Allí donde el comercio está en el primer plano de la actividad es necesario, un día u otro, que las puertas se abran de par en par y que el metal circule ágilmente, libremente, como una mercancía.

La Italia del siglo XV reconoció esta necesidad. En Venecia, se tomó una decisión liberal para la salida de las monedas al menos desde 1396[223], renovada en 1397[224], y posteriormente, el 10 de mayo de 1407, por una disposición de los *Pregadi*[225] que comporta una sola restricción: el mercader que extraiga plata (metal blanco, sin duda alguna para el Levante) deberá haberlo importado previamente y depositará el cuarto en la *Zecca*, casa de la moneda de la Señoría. Después de lo cual, será libre de llevar el resto *«eper qualumbe luogo»*. Hasta tal punto tiene Venecia vocación de exportar el metal blanco hacia el Levante o el Africa del Norte que la Señoría habrá sobrevaluado siempre el oro, haciendo de éste (si se puede hablar así) «una mala» moneda que abunda en el lugar, la cual evidentemente expulsa a la buena: la plata. ¿No es éste el objetivo a alcanzar? Podría demostrarse, de forma parecida, cómo Raguse o Marsella organizan estas salidas necesarias y fructíferas. Marsella, supervisada por las autoridades monárquicas, no encuentra en ellas más que molestias e incomprensión. Si se prohibe el libre curso de las piastras en la ciudad y su salida hacia el Levante, se esfuerza en explicar, hacia 1699, si se exige que sean refundidas en las casas de la moneda, irán simplemente a Génova o a Livourne. Lo acertado sería permitir su exportación no so-



Moneda veneciana de 1471: lira del dux Niccolò Tron. Es el único dux cuyas acuñaciones han reproducido la efigie. (Cliché B.N.)

lamente a Marsella, sino también a las ciudades marítimas «como Tolón o Antibes y otras, donde se efectúan los pagos de la marina»[226].

No existen dificultades de este género en Holanda, donde el negocio lo domina todo: las piezas de oro y de plata entran y salen allí a sus anchas. La misma libertad terminará por imponerse en la Inglaterra en expansión. A pesar de muy vivas discusiones hasta finales del siglo XVII, las puertas se abrirán cada vez más ampliamente a los metales amonedados. La vida de la Compañía de las Indias depende de ello. La ley inglesa votada por el Parlamento en 1663, bajo la presión precisamente de la Compañía de las Indias, es bastante reveladora en su preámbulo: «La experiencia enseña», se dice, «que la plata [entiéndase las monedas] afluye en gran abundancia a los lugares donde se le reconoce la libertad de exportación»[227]. El influyente sir George Downing puede afirmar: «La plata, que en otro tiempo servía de patrón de las mercancías, ha llegado a ser ella misma una mercancía»[228]. Desde entonces, los metales preciosos circulan al antojo de todo el mundo. En el siglo XVIII, cayó toda resistencia. Por ejemplo, las gacetas anuncian (16 de enero de 1721), por declaración de la aduana de Londres, el envío de 2.315 onzas de oro para Holanda; el 16 de marzo, 288 onzas de oro para el mismo destino y 2.656 de plata para las Indias Orientales; el 20 de mayo, 1.607 onzas de oro para Francia y 138 para Holanda[229], etc. Volver atrás no es posible, incluso du-

rante la crisis financiera tan aguda que hizo estragos después de la conclusión del Tratado de París, en 1763. Se desearía, en Londres, frenar un poco «la salida excesiva de oro y de plata que se ha hecho en poco tiempo hacia Holanda y Francia», pero «querer poner ahí impedimento sería asestar un golpe mortal al crédito público que interesa en todo tiempo mantener inviolable»[230].

Pero no es ésta, lo sabemos, la actitud de todos los gobiernos europeos. La política de puertas abiertas no se generalizará de la noche a la mañana y las ideas tardarán en compaginarse de alguna manera. Francia no fue ciertamente pionera en la materia. Un emigrado francés, el conde de Espinchal, al llegar a Génova en diciembre de 1789, cree necesario señalar que «el oro y la plata [son] mercancías en el Estado de Génova»[231], como si fuera esto una rareza a destacar. Condenado a largo plazo, el mercantilismo se resiste con fuerza.

Sin embargo, la imagen de conjunto a retener no es la de una Europa que se vaciara ciegamente de sus metales preciosos. Las cosas son más complicadas. Es preciso tener en cuenta ese duelo constante entre metal blanco y metal amarillo sobre el cual F. C. Spooner[232] llamó la atención desde hace tiempo. Europa deja salir el metal blanco que recorre el mundo. Pero sobrevaloró el oro, que es una manera de retenerlo, de guardarlo en casa, de mantenerlo para el servicio *interior* de la «economía-mundo» que es Europa, para todos los pagos importantes europeos, de mercader a mercader, de nación a nación. Es un medio también de importarlo con éxito seguro de China, del Sudán, de Perú. A su modo el Imperio Turco —europeo— práctica la misma política: guardar el oro, dejar pasar los rápidos caudales de la plata. A la postre, para explicar claramen-



Guinea de oro de Carlos II, 1678. (Foto B.N.)

te el proceso, habría que reformular la ley llamada de Gresham: la mala moneda expulsa a la buena. De hecho, las monedas expulsan a otras que están en su lugar cada vez que su valor es realzado por referencia al nivel relativo de tal o cual economía. Francia, en el siglo XVIII, valorizó la plata hasta la reforma del 30 de octubre de 1785, «que hace pasar la relación oro-plata de uno contra 14,4 a uno contra 15,5»[233]. Resultado: la Francia del siglo XVIII es una China en miniatura: el metal blanco disminuye. Venecia, Italia, Portugal, Inglaterra, Holanda, incluso España[234], valorizan el oro. Por otra parte, son suficientes mínimas diferencias para que el oro corra hacia estas alzas ficticias de valor. Es por lo tanto «una mala moneda», puesto que expulsa al metal blanco, le obliga a correr mundo.

La salida masiva de metal blanco no dejó de crear, en el interior de la economía europea, fallos frecuentes. Pero por eso mismo ayudó al éxito del papel, ese paliativo; provocó a lo lejos prospecciones de riquezas mineras; incitó al comercio a buscar sucedáneos de los metales preciosos, a enviar al Levante tejidos, a China algodón u opio indio. Mientras que Asia se esforzaba en pagar el metal blanco en productos textiles, pero sobre todo en productos vegetales, especias, drogas, té, Europa, para equilibrar su balanza, redobló sus esfuerzos mineros e industriales. A largo plazo, ¿no encontró ahí un reto que se volvió en provecho suyo? Lo que es seguro, en todo caso, es que no es necesario hablar como se hace frecuentemente de una hemorragia perniciosa para Europa, ¡como si en suma hubiera pagado el lujo de las especias y de los objetos de China con su propia sangre!

ECONOMIAS NACIONALES Y BALANZA COMERCIAL

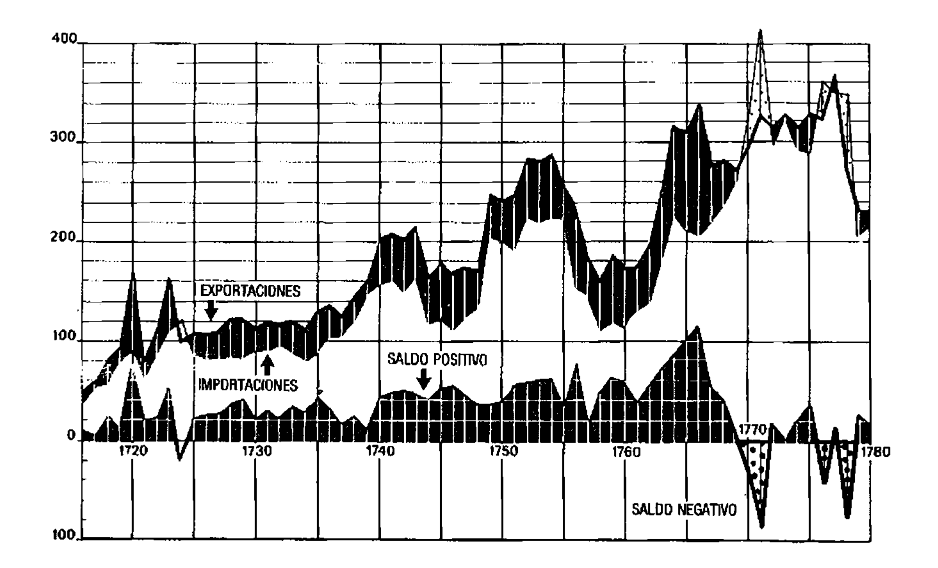
No se trata aquí de estudiar el mercado nacional en el sentido clásico del término, el cual se desarrolló con bastante lentitud y desigualmente según los países. Volveremos ampliamente, en el volumen siguiente, al tema de la importancia de esta formación progresiva, inacabada todavía en el siglo XVIII y que fundó el Estado moderno.

Por el momento, quisiéramos demostrar solamente cómo la circulación coloca frente a frente las diversas economías nacionales (por no hablar de mercados nacionales), las atrasadas o las progresistas, cómo las opone y las clasifica. El intercambio igual y el intercambio desigual, el equilibrio y el desequilibrio de los tráficos, la dominación y la sujeción bosquejan un mapa general del universo. De este mapa la *balanza comercial* permite trazar un primer croquis de conjunto. No es que sea ésta la mejor o la única forma de abordar el problema, pero prácticamente son las únicas cifras que poseíamos. Todavía son rudimentarias e incompletas.

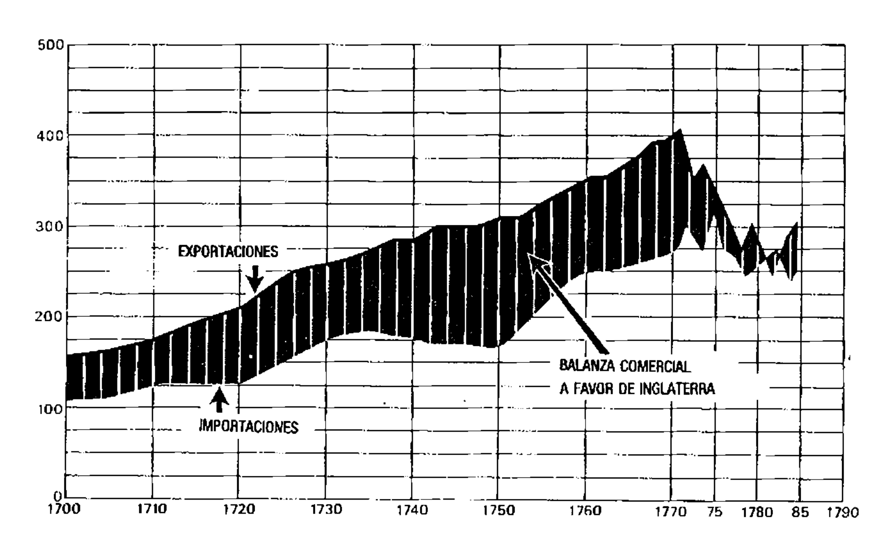
La «balanza comercial»

La balanza comercial, para una economía dada, es algo comparable al balance de un mercader a fin de año: ha ganado o ha perdido. Leemos en el *Discours of the common Weal of this Realm of England* (1549), atribuido a sir Thomas Smith: «Debemos guardarnos siempre de comprar a los extranjeros más de lo que les vendemos»[235]. Esta frase dice lo esencial de lo que hay que saber sobre la balanza, tal vez lo que siempre se supo al respecto. Porque esta sabiduría no es nueva: así, bastante antes de 1549, ¿no fueron obligados los mercaderes ingleses por su gobierno a repatriar a Inglaterra una parte de sus ventas excedentes al extranjero en forma de dinero en efectivo? Por su parte, los mercaderes extranjeros debían reinvertir en mercancías inglesas el producto de sus ventas antes de abandonar la isla. El *Discours of trade...* de Thomas Mun, escrito en 1621, ofrece una teoría de la balanza de pagos que es ajustada y que corresponde a una plena toma de conciencia. Su contemporáneo Edward Misselden, puede escribir en 1623: «*We felt it before in sense; but now we know it by science*»: lo presentíamos; ahora lo sabemos de manera científica[236]. Ahora bien, se trata de una teoría elemental, muy alejada de las concepciones modernas que ponen en cuestión una serie de balanzas simultáneas (del comercio, de las cuentas, de la mano de obra, de los capitales, de los pagos). La balanza comercial, en esta época, es solamente el peso en valor de las mercancías intercambiadas entre dos naciones, el balance de las importaciones y de las exportaciones recíprocas, o mejor de las deudas recíprocas. Por ejemplo, «si Francia debe 100.000 pistolas a España y ésta debe 1.500.000 libras a Francia», valiendo la pistola 15 libras, todo está igualado. «Como esta igualdad es muy rara, resulta necesario que la nación que deba más haga transportar metales por la parte de sus deudas que no puede compensar»[237]. El déficit puede, un instante, ser cubierto por letras de cambio, es decir diferirse. Si persiste, se da forzosamente una transferencia en metálico. Es esta transferencia, cuando como historiadores podemos observarlo, la que constituye el *indicador* buscado y que pone en claro el problema de las relaciones de nuestras dos unidades económicas, la una obligada por la otra a desprenderse, lo quiera o no, de una parte de sus reservas monetarias o metálicas.

Toda la política mercantilista está a la búsqueda de una balanza al menos equilibra-



Exportaciones e importaciones de Francia, 1715-1780.



Exportaciones e importaciones de Inglaterra, 1700-1785.

16. BALANZAS DE FRANCIA E INGLATERRA EN EL SIGLO XVIII

Como muestran sus balanzas comerciales, Inglaterra y Francia viven cómodamente en detrimento del resto del mundo hasta la proximidad de la década de 1770. Entonces surgen los saldos mediocres o negativos. ¿Debido a la coyuntura, al deterioro del capitalismo comercial o, lo que es más probable, a las perturbaciones derivadas de la Guerra de Independencia «americana»? Para Francia, según el artículo de Ruggiero Romano, «Documenti e prime considerazioni intorno alla "balance du commerce" della Francia, 1716-1780», en: Studi in onore di Armando Sapori, *1957, II, pp. 1.268-1.279. Las fuentes inéditas de este trabajo están indicadas en la p. 1.268, nota 2.*

Para Inglaterra, no se quiere demostrar más que, en términos generales, el aspecto del comercio inglés; la curva está tomada de William Playfair, uno de los primeros estadísticos ingleses, Tableaux d'arithmétique linéaire, du commerce, des finances et de la dette nationale de l'Angleterre, *1789;* The Exports and Imports and general Trade of England, the National Debt..., *1786.*

da. Por todos los medios, se trata de evitar la salida de los metales preciosos. Así, en enero-febrero de 1703, si en lugar de comprar en el lugar mismo el avituallamiento de las tropas inglesas que combaten en Holanda se expediera «grano, productos manufacturados y otros productos» de Inglaterra, las sumas de dinero correspondientes «podrían permanecer» en la isla. Semejante idea no puede venir más que a la mente de un gobierno obsesionado por el temor a perder sus reservas metálicas. El mismo año, en agosto, estando para pagar las subvenciones en dinero contante prometidas a Portugal como consecuencia del tratado de lord Methuen, Inglaterra propone satisfacerlas por exportaciones de cereales y de trigo «de forma que pueda satisfacer al mismo tiempo sus obligaciones y el cuidado de no hacer salir dinero en efectivo del reino»[238].

«Llegar al balance»[239], equilibrar exportaciones e importaciones, no es por otra parte más que un mínimo. Lo mejor sería tener una balanza favorable. Es el sueño de todos los gobiernos mercantilistas, que identifican riqueza nacional con reservas monetarias. Todas estas ideas han emergido, bastante lógicamente, al mismo tiempo que los Estados territoriales: apenas esbozados, se defienden, deben defenderse. Desde octubre de 1462, Louis XI tomaba medidas para controlar y limitar la salida, en dirección de Roma, «de oro y plata, vellón y otros, que se podrían enajenar, llevar y transportar fuera de las fronteras de nuestro reino»[240].

Cifras a interpretar

Los movimientos de la balanza comercial —cuando se conocen— no son siempre sencillos de interpretar. No existen reglas de las cuales cada caso sea, sin más, la aplicación. Así, no se diría que la balanza de la América española es deficitaria a la vista de las enormes exportaciones metálicas a las que está condenada. El P. Mercado no se engaña en esto (1564): En esta circunstancia, dice, «el oro y la plata en lingotes en todas estas regiones de América son tenidas por una especie de mercancía cuyo valor crece y decrece por la misma razón que la mercancía ordinaria»[241]. Y a propósito de España, Turgot explica «que la plata es su mercancía; que no pudiéndola intercambiar por dinero, es preciso que la intercambie por mercancías»[242]. Tampoco se dirá, sin pensar los pros y contras, que la balanza entre Rusia e Inglaterra, en 1886, es favorable a aquélla y desfavorable a ésta porque Rusia de ordinario venda más de lo que compre a Inglaterra. Pero tampoco se sostendrá lo contrario, como se apresura a hacer en octubre de 1786 John Newman, cónsul de Rusia en Hull, el gran puerto donde desembocan entonces, viniendo directamente de los estrechos daneses, los navíos ingleses pesadamente cargados que regresan de Rusia; él ve, cree ver, el problema con sus propios ojos. Recoge las cifras conocidas y perentorias: en 1785, en las aduanas rusas, 1.300.000 libras de mercancías con destino a Inglaterra. En el otro sentido 500.000: el beneficio para el Imperio de Catalina II es de 800.000 libras. «Pero no obstante este beneficio aparente y pecuniario para Rusia», escribe, «yo he sostenido siempre y sostengo todavía que no es Rusia, sino Gran Bretaña, quien *únicamente* [he aquí el punto de descompensación] gana por este comercio». Pensemos, en efecto, explica, en los seguimientos del intercambio, en el flete de alrededor de 400 navíos ingleses, «cada uno de 300 toneladas de carga, cerca de 7.000-8.000 marinos», en el acuerdo de precios de las mercancías rusas desde que tocan el suelo inglés (15%), en todo lo que estos cargamentos traen a la industria, después a las reexportaciones de la isla[243]. Vemos que John Newman sospecha que la balanza entre dos países no puede juzgarse más que a partir de toda una serie de elementos. Se encuentra aquí la intuición de las teorías modernas de

la balanza de pagos. Cuando Thomas Mun (1621) dice, más brevemente, «el dinero exportado a las Indias termina por redundar en cinco veces su valor»[244], dice un poco lo mismo, pero también otra cosa.

Por otra parte, una balanza particular no tiene significación más que situada en una totalidad mercantil, en la suma completa de las balanzas de una misma economía. Una sola balanza, Inglaterra-Indias o Rusia-Inglaterra, no aclara el verdadero problema. Precisaríamos todas las balanzas de Rusia, todas las de India, o todas las de Inglaterra. De esta forma es como en nuestros días cualquier economía nacional establece cada año el cálculo global de su balanza exterior.

Lo malo es que no conocemos apenas, por lo que se refiere al pasado, más que balanzas parciales, de país a país. Algunas son clásicas, otras merecerían serlo: en el siglo XV, la balanza es favorable a Inglaterra, exportadora de lana, con respecto a Italia; pero a partir de Flandes, es para Italia para quien la balanza es favorable; durante largo tiempo es positiva para Francia en dirección a Alemania, pero llega a serlo para ésta, si no después del primer bloqueo decretado por el *Reichstag* en 1676, al menos después de la llegada de los protestantes franceses como consecuencia de la revocación del Edicto de Nantes (1685). Por el contrario, la balanza fue durante largo tiempo favorable a Francia respecto a los Países Bajos y lo será siempre con España. No creemos dificultades en nuestros puertos a los españoles, dice un documento francés oficial de 1700[245]. Se sigue un «bien general y particular» puesto que «la ventaja del comercio entre Francia y España está completamente del lado de Francia». ¿No se decía ya, en el siglo precedente (1635), de forma cruda pero verídica, que los franceses eran «piojos que carcomían a España»[246]?

Aquí o allí, la balanza oscila, incluso cambia de sentido. Observemos solamente, sin dar a estas indicaciones una significación general, que la balanza favorecería a Francia en relación con el Piamonte en 1693; que en 1724 es, entre Sicilia y la República de Génova, desfavorable a ésta; que en 1808, según el testimonio breve de una viajero francés, el comercio de Persia «con las Indias es [entonces] ventajoso»[247]

Una sola balanza parece haber estado anclada de una vez para siempre en la misma posición, desde el Imperio Romano hasta el siglo XIX, la del comercio del Levante, siempre pasivo, lo sabemos, en detrimento de Europa.

Francia e Inglaterra antes y después del año 1700

Detengámonos por un instante en el caso clásico (¿es, no obstante, tan bien conocido cómo se pretende?) de la balanza franco-inglesa. Muchas veces, durante el último cuarto del siglo XVII y a lo largo de los primeros años del XVIII, se afirmó con fuerza que la balanza se inclinaba a favor de Francia. Esta extraería de sus relaciones con Inglaterra, un año por otro, un beneficio anual de millón y medio de libras esterlinas.

Esto es lo que se afirma, en todo caso, en la Cámara de los Comunes, en octubre de 1675, y es lo que repiten las cartas del agente genovés en Londres Carlo Ottone en septiembre de 1676 y enero de 1678[248]. Dice incluso citar estas cifras deduciéndolas de una conversación que tuvo con el embajador de las Provincias Unidas, observador imparcial de los hechos y gestos de los franceses. Una de las razones admitidas de este excedente en favor de Francia proviene de sus productos manufacturados «vendidos en la isla a bastante mejor precio que los que se fabrican allí, porque el artesano francés se contenta con una ganancia moderada...». Extraña situación, ya que estos productos franceses, de hecho prohibidos por el gobierno inglés, se introducen mediante fraude.



La fiesta de lord Maire de Londres, de Canaletto, hacia 1750. El cortejo tradicional, cada 29 de octubre, cubre el Támesis de embarcaciones. Junto a las de las corporaciones de la ciudad, un gran número de pequeñas barcas, sin duda las que un viajero francés que visita Londres en 1728 llama «góndolas» (cf. cap. I, nota 84), parece que desempeñan en el Támesis, como sobre los canales de Venecia, el papel de coches de agua. (Praga, Galería Nacional. Cliché Giraudon.)

Los ingleses no obtienen de ello más que el deseo «*di bilanciare questo commercio*», como explica nuestro genovés, según una muy buena fórmula. Y a estos efectos, obligar a Francia a utilizar ampliamente el paño inglés[249].

En estas condiciones, que la guerra sobrevenga es una buena ocasión para poner orden en toda esta invasión detestable y detestada del comercio francés. De Tallard[250], embajador extraordinario en Londres, escribe a Pontchartrain el 18 de marzo de 1699: «... lo que los ingleses perciben de Francia antes de la declaración de la última guerra [la Guerra llamada de la liga de Augsburgo, 1689-1697] suponía, siguiendo su opinión, sumas mucho más considerables que lo que pasaba de Inglaterra a nosotros. Ellos están imbuidos de esta creencia y han estado tan persuadidos de que nuestra riqueza venía de ellos que desde que la guerra ha comenzado se han hecho un capital [¿en el sentido de punto capital?] impidiendo que ningún vino ni ninguna mercancía de Francia haya podido entrar en su país directa ni indirectamente.» Para que este texto tenga su sentido, es necesario recordar que la guerra en otros tiempos no rompía todos los lazos mercantiles entre los beligerantes. Por consiguiente esta prohibición absoluta era en sí un poco contraria a las costumbres internacionales.

Los años pasan. La guerra vuelve a comenzar por la sucesión de Carlos II de España (1701). Después, una vez terminadas las hostilidades, se trata de restablecer relaciones comerciales que, esta vez, se vieron gravemente perturbadas entre las dos coronas. Es así como a lo largo del verano de 1713 dos «expertos», Anisson, diputado de Lyon en el Consejo de Comercio, y Fénellon, diputado de París, toman el camino de Londres. Como la discusión se lleva mal y se hace larga, Anisson tiene tiempo de compulsar las deliberaciones de los Comunes y las estadísticas de las cuentas de las aduanas inglesas. Entonces no sale de su asombro, al constatar que todo lo que se dice a propósito de la balanza de las dos naciones es bonito pero muy inexacto. Y que «después de más de 50 años el comercio de Inglaterra había sido superior en varios millones al de Francia»[251]. Se trata evidentemente de millones de libras tornesas. El hecho brutal, inesperado, esta ahí. ¿Hay que creerlo? ¿Creer que una bella hipocresía oficial haya ocultado de forma tan sistemática cifras que registran sin ambigüedades una superioridad de la balanza en favor de la isla? Una minuciosa encuesta en los archivos de Londres y de París sería útil en esta circunstancia. Pero no es seguro que ofreciera a este respecto la última palabra. Interpretar cifras oficiales comporta errores inevitables. Los mercaderes, los ejecutivos pasan su tiempo mintiendo a los gobiernos y los gobiernos engañándose a sí mismos. Yo sé bien que una verdad de 1713 no es, sin más, una verdad de 1786, y a la inversa. Por lo mismo, al día siguiente del Tratado de Eden (firmado en 1786 entre Francia e Inglaterra), una corresponsalía rusa de Londres (10 de abril de 1787), que no repite más que la información corriente, indica que las cifras, «no dan más que una idea muy imperfecta de la naturaleza y la amplitud de este comercio [franco-inglés] puesto que se capta de entrada que el comercio legal entre los dos reinos no constituye en conjunto más que una tercera parte de su totalidad y que los dos tercios de él se han hecho en forma de contrabando, al cual este tratado de comercio pondrá remedio, con ventaja para los dos gobiernos»[252]. En estas condiciones, ¿por qué discutir las cifras oficiales? Además, precisaríamos una balanza del contrabando.

Las peripecias de la larga negociación mercantil franco-inglesa de 1713 no ofrecen luz sobre este punto. Su eco en la opinión inglesa no es menos revelador de las pasiones nacionalistas que subyacen en el mercantilismo. Y cuando el 18 de junio de 1713 el proyecto fue rechazado en los Comunes por 194 votos contra 185, la explosión de alegría popular fue bastante más intensa que para celebrar el anuncio de la paz. Hubo con esta ocasión en Londres fuegos de artificio, iluminaciones, diversiones múltiples. En Coventry, los tejedores se manifestaron en un largo cortejo y en el extremo de una pértiga llevaban un vellocino de cordero, en el extremo de otra una botella de a cuarto

y la inscripción: *«No English wool for French wine!»*. Todo esto bien vivo, en modo alguno conforme a la razón económica, bajo el signo de la pasión nacional y el error[253], porque evidentemente el interés bien entendido de las naciones hubiera sido el de abrirse recíprocamente sus puertas. Cuarenta años más tarde, David Hume señalará con ironía que «la mayor parte de los ingleses creerían que el Estado estaba sobre la pendiente de la ruina si los vinos pudiesen ser transportados a Inglaterra en bastante cantidad... y nosotros vamos a buscar a España y a Portugal un vino más caro y menos agradable que aquel del que podríamos proveernos en Francia».

Inglaterra y Portugal[254]

Cuando se habla del Portugal del siglo XVIII, el coro de los historiadores proclama a justo título el nombre de lord Methuen, el hombre que va a buscar, en 1702 en el umbral de lo que será la larga Guerra de Sucesión de España, la alianza del pequeño Portugal para coger por la retaguardia a la España fiel al duque de Anjou, Felipe V, y a los franceses. La alianza que se acordó hizo gran ruido, pero nadie aclamó entonces el milagro ante el tratado comercial que la acompañaba, simple cláusula de rutina. ¿No se habían firmado tratados semejantes entre Londres y Lisboa en 1642, 1654 y 1661? Más todavía, franceses, holandeses, suecos, en fechas y condiciones diferentes, habían obtenido las mismas ventajes. El destino de las relaciones anglo-portuguesas no es, por lo tanto, algo que haya de asignarse exclusivamente al célebre tratado. Es la consecuencia de procesos económicos que terminaron por cerrarse sobre Portugal como un cepo.

En los umbrales del siglo XVIII, Portugal abandonó prácticamente el Océano Indico. Envía allí, de tiempo en tiempo, un navío cargado con sus delincuentes, siendo Goa para los portugueses lo que será Cayena para los franceses o Australia para los ingleses. Esta antigua relación no recobra interés mercantil para Portugal más que cuando las grandes potencias están en guerra. Entonces, uno, dos o tres navíos bajo pabellón portugués, por otra parte equipados por otro, se encaminan por el cabo de Buena Esperanza. Al regreso, los extranjeros que han jugado a este peligroso juego frecuentemente caen en quiebra. El portugués tiene demasiada experiencia como para no haber sido prudente.

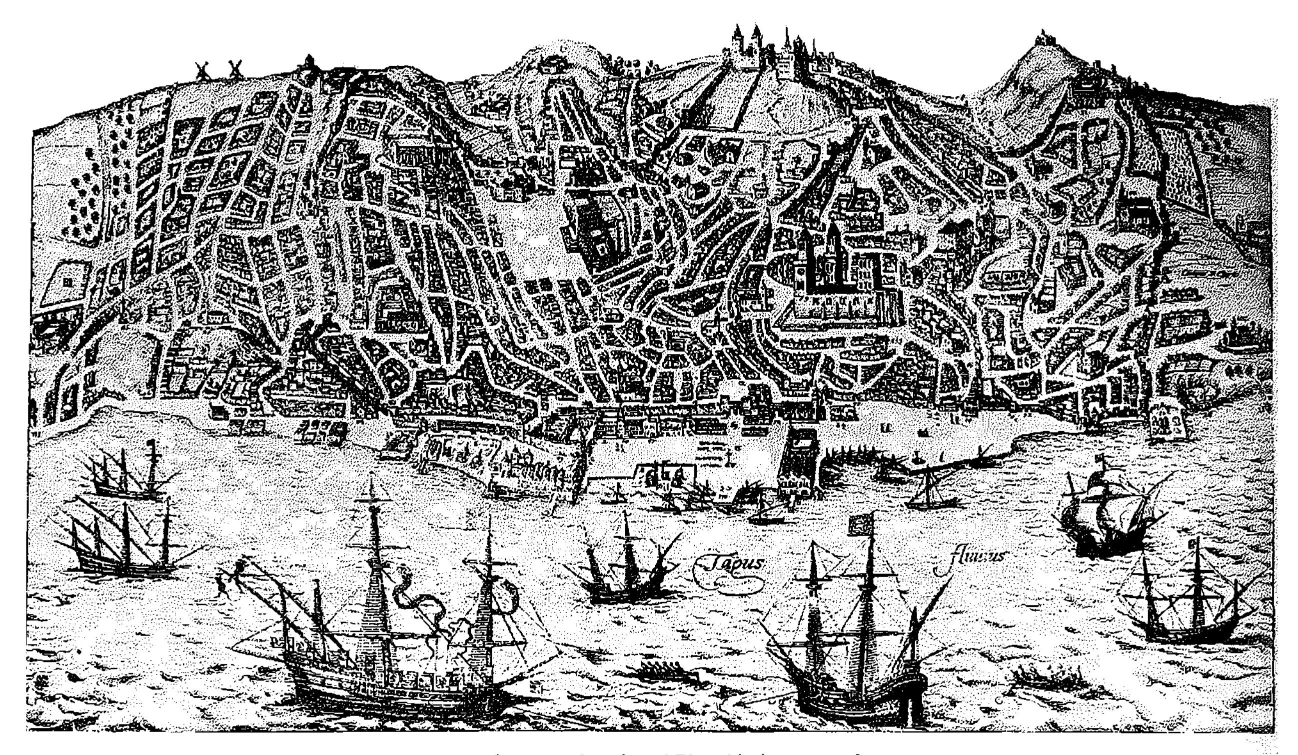
Su inquietud cotidiana, en contrapartida, es el enorme Brasil, cuyo crecimiento vigila, explota. Los amos de Brasil son los mercaderes del reino, en primer lugar el rey, después los negociantes de Lisboa y de Oporto y sus colonias mercantiles instaladas en Recife, en Paraíba, en Bahía, la capital brasileña, después Río de Janeiro, nueva capital a partir de 1763. Estos portugueses, odiados, con sus grandes anillos en los dedos, su vajilla de plata; ¡burlarse de ellos, qué placer para un brasileño! Después de todo es necesario triunfar allí. Cada vez que el Brasil calza nuevas botas —el azúcar, después el oro, los diamantes, más tarde el café— es la aristocracia mercantil de Portugal quien se aprovecha de ello y descansa más todavía. Un diluvio de riqueza llega por el estuario del Tajo: cueros, azúcar negro, aceite de ballena, madera para tinte, algodón, tabaco en polvo, cofres repletos de diamantes... El rey de Portugal es, se dice, el más rico soberano de Europa; sus castillos, sus palacios no tienen nada que envidiar a Versalles, excepto la sencillez. La enorme ciudad de Lisboa crece como una planta parásita; *bidonvilles* reemplazaron los campos de antaño en sus márgenes. Los ricos se hicieron más ricos, demasiado ricos; los pobres, miserables. Y mientras tanto los altos salarios llevan a Portugal «un número prodigioso de hombres salidos de la provincia de Galicia [en España] y que nosotros llamamos aquí gallegos, que hacen en esta capital, así co-

mo en las principales ciudades portuguesas, los oficios de porteadores, de peones y de criados a la manera de los saboyardos en París y en las grandes ciudades de Francia»[255]. Cuando termina el siglo, ligeramente desapacible, la atmósfera se hace pesada: los ataques de noche contra las personas o las casas, los asesinatos, los robos en los cuales participan honorables burgueses de la ciudad llegaron a ser su suerte cotidiana. Lisboa, Portugal, aceptan con apatía la coyuntura del Océano Atlántico. ¿Es favorable? Cada uno descansa cómodamente; ¿es malo? Las cosas se descomponen lentamente.

Es en medio de la prosperidad perezosa de este pequeño país donde el inglés obtiene sus ventajas. Lo modela a su gusto; desarrolla así los viñedos del norte, creando la fortuna de los vinos de Oporto; se encarga del avituallamiento de Lisboa de trigo, de barriles de bacalao; introduce allí, por balas enteras, sus tejidos, para vestir a todos los campesinos de Portugal e invadir el mercado lejano del Brasil. El oro, los diamantes, lo pagan todo; el oro de Brasil que, después de haber llegado a Lisboa, continúa su camino hacia el Norte. Podría haber sido de otra manera; Portugal podría proteger su mercado, crear una industria: es lo que pensará Pombal. Pero la solución inglesa es la solución fácil. Los *Terms of trade* favorecen incluso a Portugal: cuando el precio de los tejidos ingleses decrece, el de los productos portugueses de exportación aumenta. En este juego, los ingleses se apoderan poco a poco del mercado. El comercio hacia Brasil, clave de la fortuna portuguesa, demanda capitales, inmovilizados en un amplio circuito. Los ingleses desempeñan en Lisboa el papel que desempeñaron en otro tiempo los holandeses en Sevilla: abastecen la mercancía que parte hacia Brasil, y *a crédito*. La ausencia en Francia de un centro mercantil de la amplitud de Londres o de Amsterdam, fuente poderosa de crédito a largo plazo, es «probablemente el factor que ha condicionado más seriamente a los mercaderes franceses»[256], los cuales forman sin embargo, también ellos, una colonia importante en Lisboa. Es la discreción holandesa en este mercado lo que, por el contrario, constituye un problema.

En todo caso la suerte está echada antes de que el siglo XVIII encuentre su verdadero ímpetu. Ya en 1730, un francés puede escribir: «El comercio de los ingleses en Lisboa es el más considerable de todos; incluso, según mucha gente, es más fuerte que el de las otras naciones juntas.» Gran éxito a inscribir en el haber de la indolencia portuguesa, pero no menos en el de la tenacidad de los ingleses. En 1759, Malouet[257], el futuro constituyente, atraviesa Portugal, según él una «colonia» inglesa. «Todo el oro de Brasil», explica, «pasaba a Inglaterra, que mantenía a Portugal bajo el yugo. Citaré solamente un ejemplo de esto para deshonrar a la administración del marqués de Pombal: los vinos de Oporto, único objeto de exportación interesante para este país, eran comprados en cantidad por una compañía inglesa, a la cual cada propietario estaba obligado a vender a precios fijados por los comisarios ingleses». Yo pienso que Malouet tiene razón. Existe claramente colonización mercantil cuando el extranjero tiene acceso al mercado de primera mano, a la producción.

Hacia 1770-1772, sin embargo, en una época en la que parece que ha concluido el gran período del oro brasileño —aunque todavía llegan navíos con oro y diamantes—, donde la coyuntura en su conjunto da un giro desfavorable en Europa, la balanza anglo-portuguesa comienza a trastornarse. ¿Va a invertirse? Para ello hará falta todavía tiempo. Hacia 1772, aunque no sea más que a causa de sus intentos de comercio con Marruecos, Lisboa trata de liberarse de la influencia inglesa, «frenar tanto como le sea posible la salida de oro hacia Londres»[258]. Sin gran éxito. Pero 10 años más tarde, se apunta una solución. El gobierno portugués decide, en efecto, «acuñar muchas piezas de plata y bastante pocas de oro». Para gran descontento de los ingleses, que «no encuentran ninguna ventaja [en repatriar] plata, pero sí oro. Es una pequeña guerra», concluye el cónsul ruso en Lisboa, «que Portugal les hace con sordina»[259]. ¡Habrá que esperar por tanto casi 10 años todavía, a decir de este mismo cónsul, Borchers, un ale-



Lisboa en el siglo XVII. (Cliché Giraudon.)

mán al servicio de Catalina II, para contemplar el espectáculo extrañísimo de un navío inglés recalando en Lisboa sin cargar allí oro! «La fragata *Pegasus*», escribe en diciembre de 1791[260], «es tal vez la primera que, desde que existen relaciones mercantiles entre los dos países, ha vuelto a su patria sin haber exportado oro». De hecho, acaba de operarse un cambio: «cada paquebote o buque procedente de Inglaterra» transporta a Lisboa «una parte del dinero portugués... importado [a Inglaterra] hace casi un siglo» (a decir del historiador, no menos de 25 millones de libras esterlinas de 1700 a 1760)[261]. Un sólo paquebote, en ese mismo mes de diciembre de 1791, acaba de desembarcar 18.000 libras esterlinas[262]. Quedaría por discutir este problema en sí. O más bien volverlo a situar dentro de una historia general que va a hacerse pronto trágica, con los comienzos de la guerra de Inglaterra contra la Francia revolucionaria. No es éste aquí nuestro cometido.

Europa del Este, Europa del Oeste[263]

Todos estos ejemplos son bastante claros. Hay casos más difíciles. Así, la Europa del Oeste, en conjunto, posee una balanza desfavorable con relación al Báltico, ese Mediterráneo del Norte que une pueblos hostiles y economías similares: Suecia, Moscovia,

Polonia, la Alemania del otro lado del Elba, Dinamarca. Y esta balanza plantea más de una cuestión embarazosa.

En efecto, después del artículo sensacional de S. A. Nilsson (1944) que solamente hoy día llega al pleno conocimiento de los historiadores occidentales, y según otros estudios, especialmente el libro de Arthur Attmann, que ha sido traducido al inglés en 1973, parece que el pasivo de la balanza occidental no fue cubierto más que muy imperfectamente por envíos metálicos directos[264]. Dicho de otro modo, las cantidades de metal blanco que se encuentran en las ciudades del Báltico y cuyo volumen juzgan los historiadores (así en el caso de Narva) están por debajo de las cantidades que reequilibrarían los déficits de Occidente. Falta metal blanco en el encuentro y no se ve muy bien por qué otro medio la balanza, en este caso, se hubiera podido reequilibrar. Los historiadores están a la búsqueda de una explicación que se desconoce.

Aquí, no existe otra vía que la que ha seguido S. A. Nilsson, volviendo a situar la balanza del comercio nórdico en el conjunto de los intercambios y tráficos de la Europa llamada oriental. El pensaba que una parte del excedente del comercio báltico volvía hacia Europa a favor de intercambios en cadena entre la Europa Oriental, la Europa Central y la Europa Occidental, pero esta vez por las vías y tráficos continentales de Polonia y Alemania. Deficitaria en el Norte, la balanza de Occidente se compensaba en parte con una balanza ventajosa de estos comercios terrestres, haciéndose los regresos, y es la hipótesis seductora del historiador sueco, por medio de las ferias de Leipzig. A lo cual Miroslaw Hroch[265] opone el argumento de que esas ferias no serán frecuentadas por los mercaderes de la Europa del Este de forma continuada (sobre todo con la masa creciente de los mercaderes judíos polacos) más que a partir de los comienzos del siglo XVIII. Poner a Leipzig en el centro del reequilibrio de la balanza sería equivocarse de época. Además, podríamos recordar, según M. Hroch, ciertos tráficos por Poznan y Wroclaw, que parecen haber sido deficitarios para los países del Este. Pero no se trataría aquí más que de arroyos.

No obstante, la hipótesis de Nilsson no sería del todo inexacta. Tal vez solamente es necesario ampliarla. Se sabe, por ejemplo[266], que Hungría, país productor de metal blanco, ve huir continuamente su buena moneda de piezas pesadas al extranjero; es decir, en parte hacia Occidente. Y el vacío es llenado por las pequeñas monedas polacas, aleadas con plata, que aseguran por así decirlo toda la circulación monetaria en Hungría.

Más todavía, al lado de las mercancías están las letras de cambio. Es un hecho que existen en los espacios del Este, desde el siglo XVI; que se hacen más numerosas en el siglo siguiente. En este caso, ¿la presencia, o la ausencia, o el pequeño número de los mercaderes del Este europeo en las ferias de Leipzig constituyen un argumento perentorio? Subrayemos de paso, que, contrariamente a lo que dice M. Hroch los judíos polacos son ya numerosos en las ferias de Leipzig, en el siglo XVII[267]. Pero, incluso sin frecuentar personalmente esas ferias, Marc'Aurelio Federico[268], mercero italiano instalado en Cracovia, libra en 1683-1685 letras de cambio a los amigos que tiene en Leipzig. En fin, la letra de cambio, cuando va directamente del Báltico a Amsterdam *o viceversa*, es muy frecuentemente consecuencia de un préstamo, de un avance sobre mercancías. ¿Estos pagos por adelantado, y que llevan interés, no han sido un descuento previo sobre el excedente metálico que el Este había adquirido o debía adquirir? Que el lector se remita a lo que diré seguidamente a propósito de Holanda y de su comercio llamado de *aceptación*[269]. Que no olvide tampoco que el Báltico es una región dominada, explotada por el Oeste europeo. Existe una correlación estrecha de precios entre Amsterdam y Gdansk, pero es Amsterdam la que fija estos precios, la que marca la pauta y elige su ganancia.

Concluimos: el clásico comercio del Báltico ya no se puede concebir como un cir-



Judíos de Varsovia en la segunda mitad del siglo XVIII. Detalle de un cuadro de Canaletto, La calle Wiodowa. *(Foto Alexandra Skarżyńska.)*

cuito cerrado sobre sí. Como comercio entre varios, pone en movimiento mercancías, dinero en efectivo y crédito. Los caminos del crédito no dejan de proliferar. Para comprenderlos, se imponen viajes a Leipzig, a Wroclaw, a Poznan, pero también a Nuremberg, a Frankfurt, incluso, si no me equivoco, a Estambul o a Venecia. El Báltico, conjunto económico, ¿iría hasta el Mar Negro o el Adriático?[270] En todo caso, existe correlación entre los tráficos bálticos y las economía de la Europa Oriental. Es una melodía de dos, tres o cuatro voces. A partir de 1581, cuando los rusos se ven privados de Narva[271], las aguas del Báltico pierden su actividad en beneficio de las rutas terrestres por las que se exportan entonces las mercancías de Moscovia. Cuando estalla la Guerra de los Treinta Años, las profundas rutas de Europa Central son cortadas. De ahí se sigue un aumento de los tráficos del Báltico.

Balanzas globales

Pero abandonemos estos binomios: Francia-Inglaterra, Inglaterra-Portugal, Rusia-Inglaterra, Europa del Oeste-Europa del Este... Lo importante es observar unidades

económicas comprendidas en el *conjunto* de sus relaciones con el exterior. Lo cual sostenían ya, en 1701, ante el Consejo del Comercio, los «diputados del Poniente» [entiéndase de los puertos atlánticos] oponiéndose a los diputados de Lyon: «su principio, con respecto a la balanza» es de no «hacer una particular de nación a nación, sino una general del Comercio de Francia con todos los Estados» —lo que, a su entender, debería tener una incidencia sobre la política comercial[272].

Estas totalidades, cuando se las conoce, no nos revelan, a decir verdad, más que secretos fáciles de percibir por adelantado. Señalan la modesta proporción de los volúmenes del comercio exterior con referencia al conjunto de la renta nacional; incluso si, contra toda regla razonable, se entiende por comercio exterior la suma de exportaciones y de importaciones, cuando estos dos movimientos deben deducirse el uno del otro. Pero si se pone en primer lugar la balanza sola, positiva o negativa, no se trata más que de una delgada viruta de la renta nacional que no parece afectar apenas a ésta, tanto si se añade como si se deduce. Es en este sentido en el que yo entiendo un término de Nicholas Barbon (1690), uno de esos numerosos redactores de libelos a través de los cuales la ciencia de la economía se abre paso en Inglaterra, cuando escribe: «*The stock of a Nation (is) Infinite and can never be consumed*»; el *stock* (más que por capital yo lo traduciría por patrimonio) de una nación es infinito y jamás puede ser consumido y destruido[273].

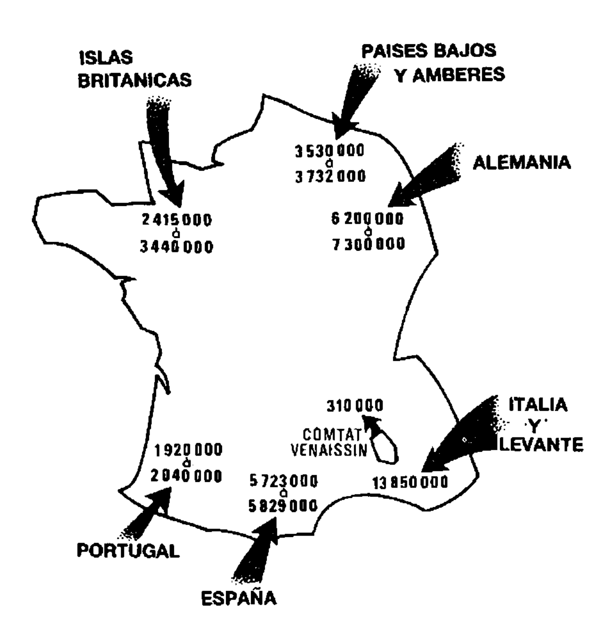
Sin embargo, el problema es más complicado e interesante de lo que parece. No insistiré sobre los casos muy claros de las balanzas generales, en el siglo XVIII, de Inglaterra o de Francia (a este respecto, remitirse a los gráficos y a los comentarios de la página 169). He preferido interesarme por el caso de Francia, hacia la mitad del siglo XVII, no en razón de datos que nosotros poseemos a este respecto, ni siquiera porque estas cifras globales bosquejen a nuestro entender la emergencia imperfecta de un mercado nacional, sino más bien porque la verdad general que nosotros constatamos para la Inglaterra y la Francia del siglo XVIIII es ya tangible doscientos años antes de las estadísticas del Siglo de las Luces.

La Francia de Enrique II posee sin duda saldos positivos con todos los países que la rodean excepto uno. Portugal, España, Inglaterra, Países Bajos, Alemania pierden con respecto a Francia. Por estos desequilibrios que le son ventajosos, Francia cobra piezas de oro y de plata, como intercambio de sus trigos, de sus vinos, de sus telas, de sus tejidos, sin contar las divisas de una emigración regular en dirección a España. Pero a estas ventajas se opone un déficit peremne con respecto a Italia, operándose la sangría ante todo por intermedio de la plaza de Lyon y de sus ferias: a la Francia aristocrática le gustan demasiado la seda, los terciopelos caros, la pimienta y las demás especias, los mármoles; recurre demasiado frecuentemente a los servicios, jamás gratuitos, de los artistas italianos y de los negociantes de más allá de los Alpes, amos del comercio al por mayor y de las letras de cambio. Las ferias de Lyon son, al servicio del capitalismo italiano, una bomba aspirante eficaz, como lo habían sido en el siglo precedente las ferias de Ginebra y probablemente también, en gran medida, las antiguas ferias de Champagne. Todo el beneficio de las balanzas ventajosas se acumula y entrega, o poco menos, a las especulaciones provechosas de Italia. En 1494, cuando Carlos VIII se aprestó a franquear los Alpes, le fue necesario obtener la complicidad, la benevolencia de los hombres de negocios italianos instalados en el reino y ligados a las aristocracias mercantiles de la península[274]. Estos, prevenidos a tiempo, se apiñan en la Corte, se acomodan sin demasiadas dificultades, «pero obtienen a cambio la restauración de las cuatro ferias anuales de Lyon», hecho que prueba, por sí solo, que están a su servicio. Prueba también de que Lyon, apresada en una superestructura extraña, era ya una capital muy aparte, ambigua, de la riqueza de Francia.

Hasta nosotros ha llegado un documento excepcional, desgraciadamente incomple-

to: detalla las importaciones francesas hacia 1556[275], pero el «libro» siguiente donde figuraban las exportaciones ha desaparecido. El gráfico de esta página resume en detalle estas cifras. Su total se sitúa entre 35 y 36 millones de libras; y como la balanza de Francia activa es ciertamente positiva entonces, las exportaciones sobrepasan en varios puntos esta suma de 36 millones. Por tanto, exportación e importación suben, en total, a 75 millones de libras al menos, o sea una suma enorme. Incluso si se anulan a fin de cuentas en la balanza, estas dos corrientes que se acompañan, confluyen, crean divisas y movimientos circulares, son millares de acciones y de intercambios, dispuestos a renovarse sin cesar. Pero esta economía alerta no constituye, repitámoslo, la actividad total de Francia, esta actividad total que nosotros llamamos la *renta nacional*, que ciertamente nosotros no conocemos, pero que podemos imaginar.

He evaluado, a partir de cálculos que veremos reaparecer una o dos veces todavía en el curso de nuestras explicaciones, la renta *per capita* de los venecianos, hacia 1600, en 37 ducados; la de los súbditos de la Señoría en *Terraferma* (es decir, en el territorio italiano que depende de Venecia) en 10 ducados más o menos. Estas cifras no garantizadas, son sin duda demasiado bajas en lo que se refiere a la ciudad de Venecia. Pero marcan de todas formas una prodigiosa separación entre las rentas de una ciudad dominante y las del territorio que domina. Dicho esto, si acepto en 1556, para la renta *per capita* francesa, una cifra cercana a la de la Terra Ferma veneciana (diez ducados, o sea 23 ó 24 libras tornesas), se podría estimar la renta de los veinte millones de franceses en 460 millones de libras, suma enorme, pero que no se puede movilizar, pues



17. IMPORTACIONES FRANCESAS A MEDIADOS DEL SIGLO XVI

Según los manuscritos 2085 y 2086 de la B.N. («Le commerce d'importation en France au milieu du XVI[e] siècle», por Albert Chamberland, en: Revue de géographie, *1892-1893).*

evalúa en dinero una producción *en gran parte no comercializada*. Puedo también partir, para un cálculo de la renta nacional, de los ingresos del presupuesto de la monarquía. Son del orden de 15 a 16 millones[276]. Si se acepta que esto representa aproximadamente la vigésima parte de la renta nacional, ésta se situaría entre 300 y 320 millones de libras. Estamos por debajo de la primera cifra, pero muy por encima de los volúmenes de comercio exterior. Volvemos a encontrar aquí el problema, tan frecuentemente discutido, del peso respectivo de una producción vasta (ante todo agrícola) y de un comercio exterior relativamente ligero —lo que no quiere decir, a mi entender, económicamente menos importante.

En todo caso, cada vez que se considera una economía *relativamente* avanzada, su balanza, por regla general, es excedentaria. Este fue el caso, seguramente, de las ciudades dominantes de otros tiempos, Génova, Venecia; también el caso de Gdansk (Dantzig) desde el siglo XV[277]. En el siglo XVIII, véanse las balanzas del comercio inglés y del comercio francés: muestran casi con una amplitud de siglos situaciones excedentarias. No nos extrañemos si en 1764 el peso del comercio exterior de Suecia, al cual se remite el economista sueco Anders Chydenius[278], es, también él, excedentario: Suecia, que conoce entonces un enorme florecimiento de su marina, cuenta, en el capítulo de las exportaciones, con 72 millones de dalers (moneda de cobre) contra 66 en la importación. Por tanto, la «nación» gana más de 5 millones.

Pero todos no pueden tener éxito en este juego: «nadie gana si otro no pierde»; la reflexión de Monschrestien tiene sentido por sí misma. Otros pierden, en efecto: así las colonias desangradas; así los países mantenidos en dependencia.

Y la aventura puede surgir incluso para los Estados «desarrollados» y que parecían al abrigo. Imagino que la España del siglo XVII, llevaba por sus gobernantes y la fuerza de las circunstancias a la inflación devastadora del vellón, constituyó uno de estos casos. Y también, en general, la Francia revolucionaria de la que un agente ruso en Italia dice «que hace la guerra con su capital, mientras que sus enemigos la hacen con su renta»[279]. Estos casos merecerían un prolongado examen, porque manteniendo su grandeza política al precio de su inflación del cobre y del déficit que arrastraron sus pagos exteriores en plata, España se desorganizó en su interior. La ruina exterior de la Francia revolucionaria, desde antes de las pruebas de 1792-1793, pesó muy fuertemente sobre su destino. El cambio francés desde 1789 hasta la primavera de 1791, hizo que Londres se viniera abajo[280], y este movimiento se vio doblado por una amplia evasión de capitales. En los dos casos, parece que un déficit catastrófico de la balanza comercial, y de los pagos provocó una destrucción, o al menos un deterioro, de la economía interior.

India y China

Incluso cuando la situación no es tan dramática, si el déficit se instala de manera fija, supone a más o menos largo plazo el deterioro estructural cierto de una economía. Así, una situación de este tipo se bosqueja de forma concreta, en lo que se refiere a la India más allá del 1760, y en lo que concierne a China más allá de los años 1820 ó 1840.

Las llegadas sucesivas de europeos a Extremo Oriente no acarrearon rupturas inmediatas. Tampoco pusieron en tela de juicio las estructuras del comercio asiático. Había allí desde hacía mucho tiempo —desde siglos antes de doblar el cabo de Buena Esperanza— una vasta circulación que se extendía a través del Océano Indico y los mares que bordean el Pacífico. Ni la ocupación de Malaca, tomada a la fuerza en 1511, ni la instalación de los portugueses en Goa, ni su instalación mercantil en Macao revolu-

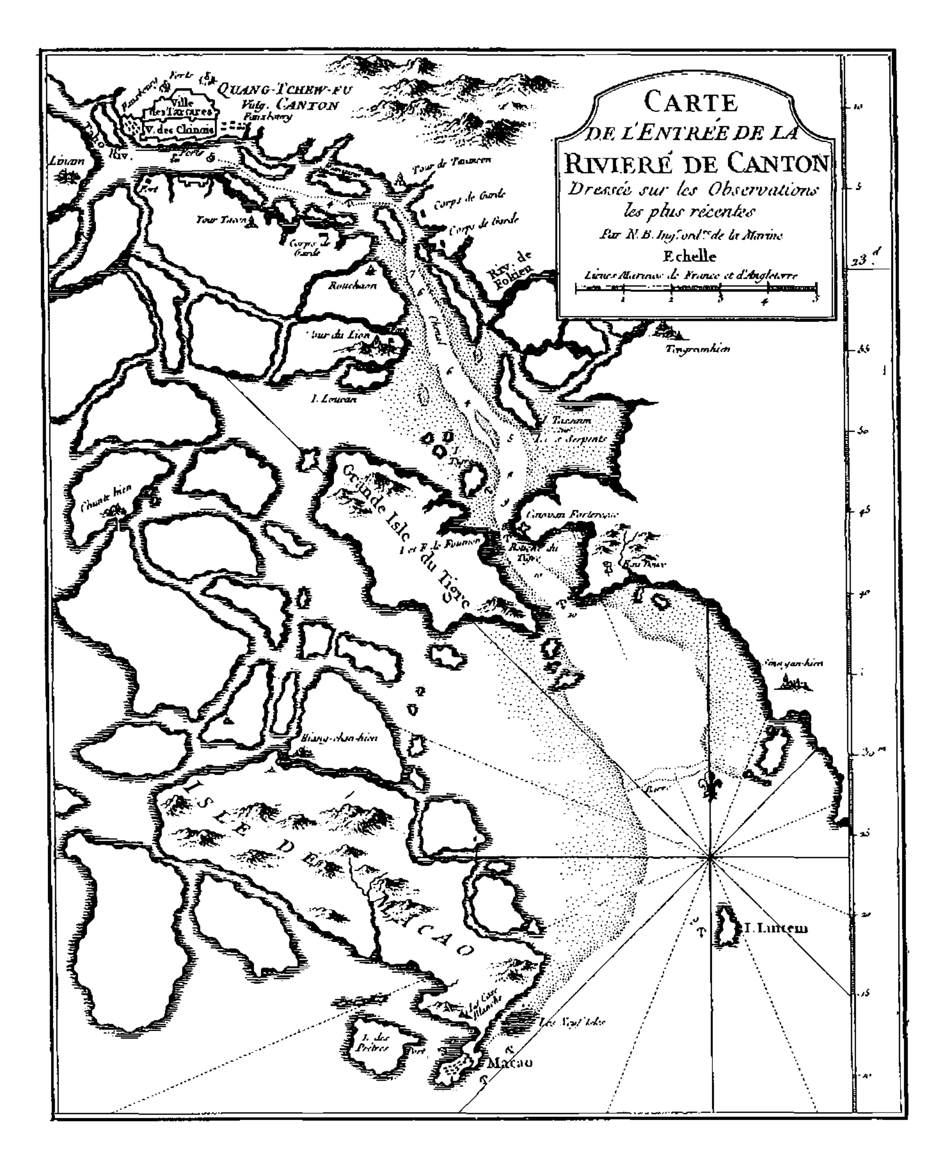
cionaron los antiguos equilibrios. Las depredaciones iniciales de los recién llegados les permitieron tomar cargamentos sin pagarlos, pero las reglas del debe y el haber se restablecieron pronto, como el buen tiempo después de la tormenta.

Así pues, la regla de siempre era que las especias y las otras mercancías asiáticas no se obtenían más que a cambio del metal blanco; a veces, pero menos frecuentemente, por medio del cobre cuyo empleo monetario es importante en India y China. La presencia europea no hará cambiar nada al respecto. Se verán protugueses, holandeses, ingleses, franceses fiar a los musulmanes, a los banianos, a los prestamistas del Kyoto, el metal blanco sin el que nada marchaba, de Nagasaki a Surate. Para resolver este insoluble problema los portugueses, después las grandes Compañías de las Indias, envían de Europa monedas de plata, pero los precios de las especias suben en la producción. Los europeos, ya se trate de los portugueses de Macao o de los holandeses, intentan insertarse en el mercado chino, contemplan impotentes montones de mercancías que no están a su alcance. «Hasta el presente», escribe un holandés en 1632, «no hemos dejado de encontrar mercancías [...] más bien nos ha faltado plata para comprarlas»[281]. La solución para el europeo será finalmente la de insertarse en los tráficos locales, practicar a cuerpo descubierto ese comercio de cabotaje que es el comercio «de India a India». Los portugueses obtienen de ahí beneficios sustanciosos desde que llegan a China y a Japón. Después de ellos, y mejor que todos los otros, los holandeses se adaptan al sistema.

Todo esto no es posible más que al precio de un enorme esfuerzo de implantación. Ya los portugueses, demasiado poco numerosos, tienen dificultades para mantener sus fortalezas. Necesitan, para el comercio de India a India, construir barcos allí mismo, reclutar allí equipos —esos *lascares* de los alrededores «que tienen la costumbre de llevar a sus mujeres con ellos». Los holandeses, también ellos, se implantan en Java, donde fundan Batavia en 1619, e incluso en Formosa, donde no permanecerán. Adaptarse para dominar. Pero dominar es demasiado decir. Incluso no se trata, con bastante frecuencia, de comercio entre iguales. Véase con qué modestia viven los ingleses en su isla de Bombay, regalo de Portugal a la reina Catalina, princesa portuguesa, mujer de Carlos II (1662). O de qué forma, no menos modesta, se comportan en algunos pueblos que les han sido concedidos alrededor de Madrás (1640)[282] y en sus primeros establecimientos mediocres de Bengala (1686)[283]. ¿Con qué apariencia se presenta uno de los directores de la *East India Company* al Gran Mogol? «La muy humilde mota de polvo John Russel, director de dicha compañía», no duda «en postrarse en tierra»[284]. Piénsese en el fracaso conjunto de los ingleses y portugueses en 1722, contra Kanoji Angria, en la lastimosa derrota de los holandeses en 1739, cuando tratan de desembarcar en el reino de Travancore. «Era imposible», afirma con razón el historiador hindú K. M. Panikkar, «predecir en 1750 que cincuenta años más tarde una potencia europea, Inglaterra, hubiera conquistado un tercio de la India, y se preparase para arrancar a los Marattos la hegemonía del resto del país».

Sin embargo, desde 1730 (fecha aproximada), la balanza comercial de India había comenzado a declinar. La navegación europea multiplicó sus viajes, sus aportes de mercancías y de metal blanco. Vigilante, fortaleció y desarrolló sus cadenas mercantiles, terminó de deteriorar la vasta construcción política del Imperio del Gran Mogol, que no es más que una sombra después de la muerte de Aureng Zeb (1707). Colocó cerca de los príncipes indios a activos agentes. Este lento movimiento de péndulo es anterior a mediados del siglo[285], aunque apenas se acentúa en el curso de estos años en los que la escena está ocupada por las querellas borrascosas de las Compañías Inglesa y Francesa, en la época de Dupleix, de Bussy, de Godeheu, de Lally-Tollendal, de Robert Clive.

De hecho, se opera entonces una lenta descomposición de la economía india. La batalla de Plassey (23 de junio de 1757) precipita su cumplimiento. Bolts, ese aventu-



El delta de Cantón (10.000 km²). Tres ríos del este, del norte y del oeste (Si Kiang) mezclan sus aguas, limos y arenas en este largo golfo sembrado de islas montañosas. El conjunto resulta, como las rías de Bretaña, de una antigua invasión del mar. Un banco de arena, aguas profundas. Sin embargo, un canal (profundidad en toesas (1 m 949), distancias en leguas marinas (5 km, 3 ó 4 millas inglesas) permiten a los grandes buques remontar casi hasta Cantón (3 m de calado). Pero están las aguas de los ríos y las mareas. En las orillas del Perles, Cantón, hay dos ciudades (la tártara y la china). Los portugueses poseían el mediocre espacio de Macao (16 km²), en el extremo de una gran isla. Poco después serían arrojados al mar.

rero víctima y adversario de R. Clive, dirá: «La Compañía Inglesa no ha tenido mucha dificultad en apoderarse de Bengala; se ha aprovechado de algunas circunstancias favorables y su artillería ha hecho el resto»[286]. Juicio expeditivo, bastante poco convincente, ya que la Compañía no solamente conquistó Bengala, sino que también se quedó allí. Y no sin consecuencias. ¿Quién puede indicar la importancia de esta «acumu-

lación primitiva» gratuita que significó para Inglaterra el saqueo de Bengala (38 millones de libras esterlinas transferidas a Londres, adelantemos, de 1757 a 1780)?[287]. Los primeros nuevos ricos, los *nababs* (que todavía no llevan este nombre), repatrian sus fortunas en metal blanco, en oro, en piedras preciosas, en diamantes. «Se asegura», dice una gaceta del 13 de marzo de 1763, «que el valor del oro, de la plata y de las piedras preciosas que, independientemente de las mercancías, han sido trasladadas de las Indias Orientales a Inglaterra desde el año 1759, asciende a 600.000 libras»[288].

Cifra lanzada al azar, pero que representa un testimonio sobre una balanza que ha llegado a ser ampliamente positiva para Inglaterra, para ella en primer lugar, y tal vez ya para Europa: incluso los beneficios de la Compañía Francesa de las Indias, de 1722 a 1754[289], dan cuenta de unos tiempos que han llegado a ser prósperos. Pero es sobre todo Inglaterra la que se sitúa «a la cabeza» de estas ventajas. Ningún observador se deja engañar acerca de «las inmensas fortunas que distintos particulares y todos los enviados de la Compañía hacen en aquel país. Esas esponjas asiáticas *per fast et nefas*, explica Isaac de Pinto, «aportan periódicamente a la patria una parte de los tesoros de las Indias». En marzo de 1761, llegan a Amsterdam noticias de revueltas en Bengala. Son comentadas allí sin indulgencia, como la respuesta natural, se dice, a una serie de malversaciones que contribuyen a enriquecimientos fabulosos. La fortuna del gobernador de Bengala es sencillamente «monstruosa». «Sus amigos, que sin duda no la exageran para alagarle, suponen que asciende por lo menos a 1.200.000 libras esterlinas»[290] ¿Y qué no hacen esos jóvenes de familias inglesas enviados a las India por la Compañía, corrompidos sin siquiera quererlo o comprenderlo, tomados a su cargo por sus colegas y más todavía por el *banian* desde su llegada? Contrariamente a la Compañía Holandesa, la Inglesa autoriza a sus empleados a que practiquen el comercio por su propia cuenta, a condición de que se trate de intercambios de India a India. Es dar demasiadas facilidades para malversaciones de todo género, dando por supuesto que sólo los indígenas corren con su gastos. Razón de más para tener simpatía al caballero George Saville que, en abril de 1777, echa chispas en alta voz contra la Compañía de las Indias, contra sus posesiones asiáticas, contra el comercio del té y «esos robos públicos de los cuales él no se quería hacer cómplice de ninguna manera»[291]. ¿Pero importan acaso los justos? Las Casas aún no había salvado a los indios de América pero, a su manera, había contribuido a la esclavitud de los negros.

La India está atrapada de ahora en adelante en un destino sin remisión que la hará caer del prestigioso rango de gran país productor y mercantil al de un país colonial, comprador de productos ingleses (¡incluso los textiles!) y abastecedor de materias primas. ¡Y eso durante casi dos siglos!

Este destino anunciaba el de China, más tardío en implantarse porque China está más alejada de Europa que la India, es más coherente, está mejor defendida. El «comercio en China» comienza sin embargo a afectarla en profundidad en el siglo XVIII. La demanda en aumento de Europa extiende sin fin las superficies consagradas al cultivo del té, y esto en detrimento muy frecuentemente del algodón. Este va a faltar; en el siglo XIX será pedido a la India, ocasión para ésta, es decir, para los ingleses, de reequilibrar su balanza con respecto a China. El golpe de gracia se produce a partir de los años 1780, con la llegada del opio indio[292]. Ahí tenemos a China pagada con humo, ¡y qué humo! Hacia 1820, fecha aproximada, la balanza se vuelve del revés, en el momento en que da la vuelta además la coyuntura mundial (1812-1817), que permanecerá bajo el signo de los malos tiempos hasta mediados del siglo XIX. La llamada Guerra del Opio (1839-1842) sella esta evolución. Abre, durante un siglo largo, la era desastrosa de los «tratados desiguales».

El destino de China en el siglo XIX repite por tanto el destino de la India en el siglo XVIII. E incluso allí, jugaron su papel debilidades interiores. La dinastía de los

Manchúes ve levantarse contra ella conflictos múltiples que tuvieron su peso, sus responsabilidades, de la misma forma que el lento desmenbramiento del Imperio Mogol lo había tenido en la India. En los dos casos, el choque exterior fue amplificado por las carencias y desórdenes interiores. ¿Pero no es verdad también lo contrario? Estas turbulencias interiores, si se hubieran desarrollado sin la incitación exterior de Europa, seguramente hubieran tenido otra evolución. Las consecuencias económicas hubieran sido diferentes. Sin querernos colocar demasiado en el plano moral de las responsabilidades, es evidente que Europa trastornó, en su provecho, los sistemas de intercambio y los antiguos equilibrios del Extremo Oriente.

SITUAR EL MERCADO

A modo de conclusión de los capítulos que predecen, ¿podemos tratar «de situar» el *mercado* en su verdadero lugar? No es tan simple como parece, porque el término, en sí, es muy equívoco. Por una parte, se aplica, en un sentido muy amplio, a todas las formas del intercambio a poco que superen la autosuficiencia, a todos los resortes elementales y superiores que acabamos de describir, a todas las categorías que conciernen a las superficies mercantiles (mercado urbano, mercado nacional), o a tal o cual producto (mercados del azúcar, de los metales preciosos, de las especias). La palabra es por tanto equivalente a intercambio, a circulación, a distribución. Por otra parte, el término mercado designa frecuentemente una forma bastante amplia del intercambio, llamada también *economía de mercado*, es decir, un sistema. La dificultad está en que:

—El complejo del mercado no se comprende más que volviéndolo a situar en el conjunto de una vida económica y no menos de una vida social que cambian con los años.

—Ese complejo no deja de evolucionar y de transformarse, y por lo tanto de no tener, de un tiempo a otro, la misma significación o el mismo alcance.

Para definirlo en su realidad concreta, lo abordamos por tres vías: las teorías simplificadoras de los economistas; el testimonio de la historia *lato sensu*, por lo tanto tomada en su más larga duración, y las lecciones intrincadas pero tal vez útiles del mundo actual.

El mercado autorregulador

Los economistas han privilegiado el papel del mercado. Para Adam Smith, el mercado es el regulador de la división del trabajo. Su volumen controla el nivel que alcanzará la división, ese proceso, ese acelerador de la producción. Más todavía, el mercado es el lugar de «la mano invisible», la oferta y la demanda se dan cita allí y allí se equilibran automáticamente a través del rodeo de los precios. La formulación de Oscar Lange es mejor todavía: el mercado ha sido el primer ordenador puesto al servicio de los hombres, una máquina autorreguladora que asegura, por ella misma, el equilibrio de las actividades económicas. D'Avenel[293] decía en el lenguaje de su época, el del liberalismo bien intencionado: «Antes de que nada fuera libre en un Estado, el precio de las cosas lo era, no obstante, y no se dejaría esclavizar por cualquiera. El precio del dinero, de la tierra, del trabajo, los de todos los productos y mercancías no han dejado jamás de ser libres: ninguna sujeción legal, ningún acuerdo privado llegaron a esclavizarlo.»

Estos juicios admiten implícitamente que el mercado, que no es dirigido por nadie, es el mecanismo motor de la economía entera. El crecimiento de Europa, e incluso del mundo, sería el de una economía de mercado que no ha dejado de ampliar su dominio, atrapando en su orden racional cada vez a más hombres, cada vez a más tráficos próximos y lejanos que tienden a crear, todos ellos, una unidad mundial. En el noventa por ciento de los casos, el intercambio ha suscitado a la vez la oferta y la demanda, orientando la producción, provocando la especialización de vastas regiones económicas, desde entonces solidarias, para su vida propia, del intercambio que se convierte en algo necesario. ¿Es preciso dar ejemplos? La viticultura en Aquitania, el té en Chi-

na, los cereales en Polonia, en Sicilia o en Ucrania, las adaptaciones económicas sucesivas del Brasil colonial (maderas barnizadas, azúcar, oro, café)... En suma, el intercambio liga a las economías entre sí. El intercambio es anillo, es bisagra. Entre compradores y vendedores, el precio es el director de orquesta. En la Bolsa de Londres, si sube o si baja, se transformarán los *bears* en *bulls* y viceversa —siendo los bears en el argot bursátil los que juegan a la baja y los bulls los que juegan al alza.

Sin duda, en el margen e incluso en el corazón de las economías activas, existen zonas más o menos amplias que apenas son tocadas por el movimiento del mercado. Solamente algunos indicios, la moneda, la llegada de productos extranjeros raros, muestran que estos pequeños mundos no están enteramente cerrados. Parecidas inercias o inmovilidades se encuentran todavía en la Inglaterra de los Jorges o en la Francia superactiva de Luis XVI. Pero, precisamente, el crecimiento económico sería la reducción de esas zonas aisladas, llamadas progresivamente a participar en la producción y en el consumo generales, siendo finalmente la Revolución Industrial la que generaliza el mecanismo del mercado.

Un mercado autorregulador que conquista, que racionaliza toda la economía: tal sería esencialmente la historia del crecimiento. Carl Breinkmann[294] pudo decir, no hace mucho, que la historia económica era el estudio de los orígenes, del desarrollo y de la eventual descomposición de la economía de mercado. Esta visión simplificadora está de acuerdo con la enseñanza de generaciones de economistas. Sin embargo no puede ser la de los historiadores, para los cuales el mercado no es un fenómeno simplemente endógeno. Tampoco es el conjunto de las actividades económicas, ni siquiera un estudio preciso de su evolución.

A través del tiempo multisecular

Puesto que el intercambio es tan antiguo como la historia de los hombres, un estudio *histórico* del mercado debe extenderse a la totalidad de los tiempos vividos y conocidos, y debe aceptar, haciendo camino, la ayuda de las otras ciencias del hombre, de sus posibles explicaciones, sin lo cual la historia no sabría captar las evoluciones, las estructuras de amplia actividad, las coyunturas creadoras de vida nueva. Pero si aceptamos tal ampliación, nos habremos precipitado en una pesquisa inmensa, verdaderamente sin comienzo ni fin. Todos los mercados dan testimonio: en primer lugar, de esos lugares de intercambio retrógrados, esas formas visibles todavía, aquí o allí, de realidades antiguas, semejantes a especies todavía vivas de un mundo antediluviano. Yo reconozco haberme apasionado por los actuales mercados de Kabilya que surgen regularmente, en medio del espacio vacío, en las partes bajas de los pueblos asentados alrededor[295]; o por los mercados actuales de Dahomey, de gran colorido, situados también fuera de los pueblos[296]; o por esos mercados rudimentarios del delta del Río Rojo, observados anteriormente con minuciosidad por Pierre Gourou[297]. Y tantos otros, aunque no fuera más que, ayer todavía, los del interior de Bahía, en contacto con los pastores y los rebaños semisalvajes del interior[298]. O los más arcaicos intercambios ceremoniales en el archipiélago de las Trobriand, en el sudeste de la Nueva Guinea inglesa, vistos por Malinowski[299]. Aquí, se dan cita el actual y el muy antiguo, la historia, la prehistoria, la antropología en su propio terreno, una sociología retrospectiva, una economía arcaizante.

Karl Polanyi[300], sus alumnos y sus partidarios fieles han hecho frente al desafío que constituye esta masa de testimonios. La han atravesado mal que bien para anticipar



Hoy, un mercado tradicional de Dahomey en plena naturaleza, fuera de las ciudades. (Foto A.A.A., cliché Picou.)

una explicación, casi una teoría: que la economía no es más que un «subconjunto»[301] de la vida social que ésta engloba en sus redes y sus limitaciones, y no se desligó (¡y aún así!) más que tardíamente de estos lazos múltiples. Si creyéramos a Polanyi, habrá incluso que esperar la plena explosión del capitalismo, en el siglo XIX, para que se produzca «la gran transformación», para que el mercado «autorregulador» adquiera sus verdaderas dimensiones y subyugue lo social hasta entonces dominante. Antes de este cambio, no existirán por así decirlo más que mercados mantenidos a capricho, falsos mercados, o no-mercados.

Como ejemplos del intercambio que no revelaría un comportamiento llamado «económico», Polanyi invoca los intercambios ceremoniales bajo el signo de la *reciprocidad*; o la *redistribución* de los bienes por el Estado primitivo que confisca la producción; o los *ports of trade*, esos lugares de intercambio neutro donde el mercader no hace la ley y cuyo mejor ejemplo serían los puertos de la colonización fenicia donde, en un lugar determinado, en un recinto delimitado, el comercio mudo se practica a lo largo de las costas mediterráneas. En pocas palabras, había que distinguir entre el *trade* (el comercio, el intercambio) y el *market* (el mercado autorregulador de los precios), cuya aparición fue, en el siglo pasado, una revolución social de primer orden.

Lo malo es que la teoría se inclina por entero sobre esta distinción fundada (y ni siquiera eso) en algunos sondeos heterogéneos. Ciertamente, nada impide introducir, en una discusión sobre «la gran transformación» del siglo XIX, el *potlatch* o el *kula* (en lugar de la organización mercantil muy diversificada de los siglos XVII y XVIII). También se podría recurrir, a propósito de las normas del matrimonio en Inglaterra en tiempos de la Reina Victoria, a las explicaciones de Lévi-Strauss sobre los lazos de parentesco. No se ha intentado ningún esfuerzo, de hecho, para abordar la realidad concreta y *diversa* de la historia, y partir seguidamente de ahí. Ni una sola referencia a Ernest Labrousse, o a Wilhelm Abel, o a los trabajos clásicos tan numerosos sobre la historia de los precios. Veinte líneas y la llamada cuestión del mercado en la época llamada «mercantilista» queda solventada[302]. Sociólogos y economistas ayer, antropólogos hoy nos han acostumbrado desgraciadamente a su desconocimiento casi perfecto de la historia. Su tarea queda de esa forma facilitada.

Además, la noción de «mercado autorregulador» que nos ha sido propuesta[303] —es esto, es aquello, no es tal cosa, no admite tal o cual vereda— revela un gusto teológico por la definición. Ese mercado en el cual «solamente intervienen la demanda, el coste de la oferta y los precios, los cuales resultan de un acuerdo recíproco»[304], en ausencia de todo «elemento exterior», es una creación del espíritu. Es demasiado fácil bautizar como económica tal forma de intercambio y como social tal otra forma. De hecho todas las formas son económicas, todas son sociales. Existieron, durante siglos, intercambios socioeconómicos muy diversos y que han coexistido, a pesar o *en razón* de su diversidad. Reciprocidad, redistribución son también formas económicas (D. C. North[305] tiene toda la razón en este punto) y el mercado a título oneroso, muy pronto presente, es también una realidad social y una realidad económica. El intercambio es siempre un diálogo y, en un momento u otro, el precio es un azar; soporta ciertas presiones (la del príncipe o de la ciudad, o del capitalista, etc.), pero obedece también forzadamente a los imperativos de la oferta, rara o abundante, y no menos de la demanda. El control de los precios, argumento esencial para negar la aparición antes del siglo XIX del «verdadero» mercado autorregulador, ha existido en todo tiempo y aún hoy. Pero, en lo que respecta al mundo preindustrial, sería un error pensar que las tarifas de los mercados suprimen el papel de la oferta y de la demanda. En principio, el control severo del mercado está hecho para proteger al consumidor, es decir, a la concurrencia. En último término, se trataría más bien del mercado «libre», por ejemplo, el *private market* inglés, que tenderá a suprimir a la vez control y competencia.

Históricamente, hay que hablar, a mi entender, de economía de mercado desde el momento en que existe fluctuación y unificación de precios entre los mercados de una zona dada, fenómeno tanto más característico cuanto que se produce a través de jurisdicciones y soberanías distintas. En este sentido, existe economía de mercado bastante antes de los siglos XIX y XX, los únicos a lo largo de la historia que, según W. C. Neale[306], habían conocido el mercado autorregulador. Desde la Antigüedad, los precios fluctúan; en el siglo XIII, fluctúan ya en conjunto a través de Europa. Por consiguiente la unificación se precisará en límites cada vez más estrictos. Incluso los burgos minúsculos del Faucigny, en la Savoya del siglo XVIII, en un país de alta montaña poco propicio para los contactos, ven oscilar sus precios al compás, de una semana a otra, de todos los mercados de la región, según las cosechas y las necesidades, según la oferta y la demanda.

Dicho esto, no pretendo declarar, al contrario, que esta economía de mercado, cercana a la competencia, recubra toda la economía. No llega a eso más hoy que ayer, en proporciones y por razones completamente diferentes. El carácter parcial de la economía de mercado puede dominar, en efecto, ya sea por la importancia del sector de autosuficiencia, ya por la autoridad del Estado que sustrae una parte de la producción a

la circulación mercantil, ya en igual proporción, o incluso en mayor medida, por el simple peso de la plata que puede, de mil maneras, intervenir artificialmente en la formación de los precios. La economía de mercado puede, por tanto, ser minada por arriba o por abajo, en economías retrasadas o muy avanzadas.

Lo que es cierto es que al lado de los no-mercados tan estimados por Polanyi hubo también, desde siempre, intercambios a título puramente oneroso, por modestos que sean. Aunque mediocres, han existido mercados muy antiguamente en el marco de un pueblo, o de varios pueblos, pudiéndose presentar entonces el mercado como un pueblo itinerante, a semejanza de la feria, especie de ciudad artificial y ambulante. Pero el paso esencial de esta interminable historia es la anexión un día por la *ciudad* de mercados hasta entonces mediocres. Esta los avala, los agranda a su propia dimensión si bien, a su vez, ella misma se somete a su ley. El hecho más importante es seguramente la puesta en el circuito económico de la ciudad, *unidad pesada*. El mercado *urbano* había sido inventado por los fenicios[307], es muy posible. En todo caso, las urbes griegas, más o menos contemporáneas, instalaron todas un mercado en el *agora*, su lugar central[308]; ellas inventaron también, o por lo menos propagaron, la moneda, multiplicador evidente, si no ciertamente la condición *sine qua non* del mercado.

La ciudad griega conoció incluso el gran mercado urbano, el que se aprovisiona desde lejos. ¿Podía hacer otra cosa? He aquí la ciudad, incapaz desde que alcanza un cierto peso de vivir de su campo próximo, pedregoso, seco, infértil frecuentemente. Se impone el recurso a otros, como más tarde en las ciudades-Estado de Italia desde el siglo XII, e incluso desde antes. ¿Quién alimentará a Venecia puesto que, desde siempre, no posee nada más que pobres huertos ganados a la arena? Más tarde, para dirigir los circuitos largos del comercio a larga distancia, las ciudades mercantiles de Italia traspasarán el estadio de los grandes mercados, pondrán en juego el arma eficaz y casi cotidiana de las reuniones de ricos mercaderes. Atenas y Roma, ¿no habían creado ya las plataformas superiores de la banca y de las reuniones que podríamos calificar de «bursátiles»?

En conclusión, la economía de mercado se formará paso a paso. Como decía Marcel Mauss, «son nuestras sociedades de Occidente las que han hecho muy recientemente del hombre un animal económico»[309]. Todavía hay que ponerse de acuerdo sobre el sentido de «muy recientemente».

¿Puede testimoniar el tiempo actual?

La evolución no se detuvo ayer, en los buenos tiempos del mercado autorregulador. En vastos espacios del planeta, para enormes masas de hombres, los sistemas socialistas, con el control autoritario de los precios, pusieron fin a la economía de mercado. Cuando ésta subsiste, ha debido sesgarse, contentarse con minúsculas actividades. Estas experiencias, en todo caso, ponen un límite, no el único, a la curva que dibujaba con anterioridad Carl Brinkmann. No el único, ya que, a los ojos de ciertos economistas de hoy día, el mundo «libre» experimenta una singular transformación. El poder acrecentado de la producción, el hecho de que los hombres en vastas naciones —no todas, claro está— hayan superado el estadio de las escaseces y de las penurias y se hallen sin inquietud grave en cuanto a su vida de cada día, el reforzamiento prodigioso de las grandes empresas, a menudo multinacionales; todas estas transformaciones revolucionaron el antiguo orden del mercado rey, del cliente rey, de la economía de mercado decisiva. Las leyes del mercado ya no existen para las grandes empresas, capaces

de fijar arbitrariamente los precios. J. K. Galbraith acaba de escribir, en un libro bastante revelador, lo que él llama el *sistema industrial*[310]. Los economistas de lengua francesa hablan de mejor gana de *organización*. En un reciente artículo de *Le Monde* (29 de marzo de 1975), François Perroux llega a decir: «La organización, ese modelo bastante más importante que el mercado...». Pero el mercado subsiste: yo puedo ir a una tienda, a un mercado corriente, poner a prueba mi realeza bien modesta de cliente y de consumidor. De la misma forma, para el pequeño fabricante —tomemos el ejemplo clásico de la confección— atrapado imperiosamente en el juego de una competencia múltiple, la ley del mercado existe siempre a pleno rendimiento. ¿No se propone J. K. Galbraith, en su último libro, estudiar «muy de cerca la yuxtaposición de las pequeñas empresas —lo que yo llamo [dice] el sistema de mercado— y del sistema industrial»[311], resguardo de las grandes empresas? Pero Lenin decía más o menos lo mismo a propósito de la coexistencia de lo que él llamaba el «imperialismo» (o capitalismo de monopolio recién nacido, a principios del siglo XX) y el simple capitalismo, útil a base de la competencia, según él creía[312].

Estoy plenamente de acuerdo tanto con Galbraith como con Lenin, a diferencia, pequeña sin embargo, de que la distinción sectorial entre lo que yo llamo «economía» (o economía de mercado) y «capitalismo» no me parece un rasgo nuevo, sino una constante de Europa desde la Edad Media. Con otra diferencia, pequeña también, de que es preciso añadir al modelo preindustrial un tercer sector —planta baja de la no-economía, especie de humus donde el mercado hunde sus raíces, pero sin hacer presa en su masa. Esta planta baja sigue siendo enorme. Por encima de ella, la zona por excelencia de la economía de mercado multiplica los lazos horizontalmente entre los distintos mercados; cierto automatismo enlaza oferta ordinaria, demanda y precios. En fin, al lado o mejor encima de este mantel, la zona del contra-mercado es el reino de la confusión y del derecho del más fuerte. Es ahí donde se sitúa por excelencia el dominio del capitalismo —ayer como hoy, antes como después de la Revolución Industrial.

Capítulo 3

LA PRODUCCION O EL CAPITALISMO EN TERRENO AJENO

¿Es prudencia? ¿Es negligencia? ¿O es que el tema no se presta a ello? La palabra *capitalismo* no la he utilizado hasta aquí más que cinco o seis veces y habría podido evitar emplearla. ¡Y menos mal que no lo ha hecho!, exclamarán los que son partidarios de destruir, de una vez por todas, esa «palabra de combate»[1], ambigua, poco científica, utilizada a diestro y siniestro[2]. Y sobre todo, sobre todo, inutilizable sin incurrir en anacronismo antes de la era industrial.

Personalmente, he renunciado, después de un intento prolongado, a desechar lo inoportuno. He pensado que no había ninguna ventaja en deshacerse, al mismo tiempo que de la palabra, de las discusiones que conlleva y que dotan a la actual de una cierta vivacidad. Ya que, para un historiador, comprender el ayer y comprender el hoy es la misma operación. ¿Podemos imaginar la pasión de la historia deteniéndose en seco, a una distancia respetuosa de la actualidad donde sería indecente, e incluso peligroso, que avanzara un paso más? De todas formas, la precaución es ilusoria. Pongamos al capitalismo en la puerta y entrará por la ventana. Pues hay, quiérase o no, incluso en la época preindustrial, una actividad económica que evoca irresistiblemente la palabra y que no acepta ninguna otra. Si aún casi no se refiere al «modo de producción» industrial (lo cual yo no creo, a mi modo de ver, que sea la particularidad esencial e indispensable de todo capitalismo), no se confunde en todo caso con los intercambios clásicos del mercado. Intentaremos precisar esto en el capítulo 4.

La producción o el capitalismo en terreno ajeno

Ya que la palabra es tan controvertida, comenzaremos con un estudio previo de vocabulario, a fin de seguir la evolución histórica de las palabras *capital, capitalista, capitalismo,* las tres solidarias, de hecho inseparables. Es una forma de aclarar de antemano algunas ambigüedades.

Al capitalismo, así identificado como el sector de la inversión y de la alta tasa de producción del capital, hay que volver a situarlo en la vida económica, en la que no ocupa todo el espacio. Hay pues dos zonas donde se le puede situar: la que sostiene y es como su alojamiento preferido; y la que aborda de pasada, en la que se desliza sin dominarla siempre. Hasta la Revolución del siglo XIX, momento en que se apropiara de la producción industrial elevada al rango de gran beneficio, es por excelencia en la circulación donde el capitalismo está en su terreno. Incluso si, llegado el caso, no se priva de hacer, por otra parte, más que incursiones. Incluso si la circulación no le interesa en su totalidad, puesto que no controla, no trata de controlar, más que algunos ámbitos.

Estudiaremos brevemente en el presente capítulo los diferentes sectores de la producción donde el capitalismo se encuentra en terreno ajeno, antes de abordar, en el capítulo siguiente, los ámbitos en que verdaderamente se encuentra en terreno propio.

CAPITAL, CAPITALISTA, CAPITALISMO

En primer lugar, hay que recurrir a los diccionarios. Según los consejos de Henri Berr y de Lucien Febvre[3], las palabras clave del vocabulario histórico no se deben utilizar más que después de haber sido consultadas, y mejor dos veces que una. ¿De dónde proceden? ¿Cómo han progresado hasta llegar a nosotros? ¿No van a desorientarnos? He querido responder a estas preguntas a propósito de *capital, capitalista, capitalismo* —tres palabras que aparecen en el orden en el que las he enumerado. Operación un poco fastidiosa, lo reconozco, pero que se imponía.

El lector debe estar prevenido de que esto es una investigación complicada de la que el resumen que se da a continuación no es ni la centésima parte[4]. Toda civilización, ya sea la babilónica, la griega, la romana y, sin duda, todas las demás que se enfrentan a las necesidades y los litigios del intercambio, de la producción y del consumo, han tenido que crear vocabularios particulares cuyas palabras, después, no cesan de deformarse. Nuestras tres palabras no escapan a esta regla. Así, la palabra *capital*, la más antigua de las tres, no tiene el sentido que nosotros le damos (después de Richard Jones, Ricardo, Sismondi, Rodbertus, y sobre todo después de Marx) o no comienza a tener este sentido hasta 1770, con Turgot, el mayor economista en lengua francesa del siglo XVIII.

La palabra «capital»

Capitale (palabra del bajo latín, de *caput*, cabeza) surge en los siglos XII-XIII con el sentido de fondos, de *stock* de mercancías, de masa de dinero o de dinero que produce interés. No se define con rigor, y la discusión versa, sobre todo, sobre el interés y la usura a los que los escolásticos, moralistas y juristas terminaron de abrir el camino de la buena conciencia, en razón, dirán, del riesgo que corre el prestamista. Italia, prólogo de lo que será más tarde la modernidad, está en el centro de estas discusiones. Es aquí donde la palabra se crea, se desarrolla y, de alguna manera, muere. Es detectada indiscutiblemente en 1211 y, desde 1283, en el sentido de capital de una sociedad mercantil. En el siglo XIV, se encuentra casi en todas partes, en Giovanni Villani, en Boccaccio, en Donato Velluti... El 20 de febrero de 1399, Francesco di Marco Datini escribía desde Prato a uno de sus corresponsales: «Desde luego, quiero que si compras terciopelos o paños asegures el capital *[il chapitale]* y los beneficios [que se van a obtener]; después haz lo que te parezca»[5]. La palabra, la realidad que designa, se vuelve a encontrar en los sermones de San Bernardino de Siena (1380-1444): «*...quamdam seminalem rationem lucrosi quam communiter capitale vocamus*», este medio prolífico de lucro que nosotros llamamos comunmente capital[6].

Poco a poco, la palabra tiende a significar el capital *dinero* de una sociedad o de un mercader, lo que en Italia se llama también muy a menudo el *corpo* y en Lyon, aún en el siglo XVI, el *corps*[7]. Pero finalmente, la cabeza primará sobre el cuerpo después de largos y confusos debates a nivel de toda Europa. Tal vez el vocablo sale de Italia para extenderse después a Alemania y a los Países Bajos. Por último pasa a Francia, donde se encuentra en conflicto con los otros derivados de *caput*; como *chatel, cheptel, cabal*[8]. «En esta hora», dice Panurge, «[...] se trata de mi *cabal*. La suerte, la usura, y los intereses, los perdono»[9]. De todos modos, la palabra *capital* se encuentra en el

Thrésor de la langue françoise (1606) de Jean Nicot. Pero no concluyamos de esto que quedará fijado su sentido. Queda perdido en una nube de vocablos rivales: suerte (en el sentido antiguo de deuda), riqueza, propiedades, dinero, valor, fondos, bienes, pecunias, principal, haber, patrinomio, que la sustituyen fácilmente, incluso donde nosotros esperaríamos su empleo.

La palabra *fondos* será, durante mucho tiempo, la preferida. La Fontaine dice en su epitafio: «Jean se fue como ha venido comiéndose sus fondos con su renta.» Y aún hoy decimos: prestar a fondo perdido. Leeremos pues, sin sorpresa, que un navío de Marsella fue a Génova a recoger «sus fondos en piastras para ir a Levante»[10] (1713), o que un comerciante, ocupado en liquidar un asunto, no tiene más «que recobrar sus fondos»[11] (1726). Por el contrario, cuando Véron de Forbonnais escribe en 1757: «Los únicos fondos que actualmente tienen ventaja de procurar una renta parecen merecer el nombre de riquezas»[12], la palabra *riquezas*, empleada en lugar de *capital* (como lo precisa a continuación del texto), nos parece a nosotros incongruente. Hay otras expresiones que aún sorprenden más: un documento sobre Inglaterra[13] (1696) estima que «esta nación tiene aún el valor intrínseco de seis cientos de millones de libras; ésta es aproximadamente la cifra establecida por Gregory King en tierras y en fondos de todas las clases». Turgot, en 1757, donde nosotros emplearíamos automáticamente la expresión capitales variables o circulantes, habla de «adelantos circulantes en las empresas de todo tipo»[14]. Adelantos que tienden a tomar, para él, el sentido de inversiones: el concepto moderno de capital está allí, pero no la palabra. Es divertido también ver que, en la edición de 1761 del *Dictionnaire* de Savary des Bruslons, se trata, a propósito de las compañías mercantiles, de sus «fondos capitales»[15]. He aquí nuestra palabra reducida a la función de adjetivo. La expresión, claro está, no es invención de Savary. Unos cuarenta años más tarde, «el fondo capital de la Compañía [de las Indias] asciende a 143 millones de libras», decía un documento del Consejo Superior de Comercio[16]. Pero, casi en esa misma época (1722), una carta de Vanrobais l'Aisné[17], el fabricante de Abbeville, estima, después del naufragio de su navío, el *Charles de Lorraine*, que las pérdidas «han ascendido a más de la mitad del capital».

La palabra *capital* no se impondrá finalmente más que a consecuencia del desgaste lento de otras palabras, lo cual supone la aparición de nuevos conceptos renovadores; «una ruptura del saber», diría Michel Foucault. Condillac (1782) dice simplemente: «Cada ciencia necesita un lenguaje particular, porque cada ciencia tiene sus ideas propias. Parece que se debería empezar por crear este lenguaje; pero se comienza por hablar y escribir y la lengua queda por hacer»[18]. El lenguaje espontáneo de los economistas clásicos se hablará aún, en efecto, durante mucho tiempo. J.-B Say dice (1828) que la palabra *riqueza* es un «término mal definido de nuestros días»[19], pero lo utiliza. Sismondi habla sin reticencia de «riquezas territoriales» (en el sentido de bienes raíces), de riqueza nacional, de riqueza comercial; esta última expresión sirve incluso de título de su primer ensayo[20].

Sin embargo, la palabra *capital* se impone poco a poco. En Forbonnais, que habla ya de «capital productivo»[21]; en Quesnay, que afirma: «todo capital es un instrumento de producción»[22]. Y sin duda, en el lenguaje corriente, puesto que se utiliza como imagen: «El Señor de Voltaire vive, desde que está en París, del capital de sus fuerzas»; sus amigos deberían desear «que no viviera más que de su renta», diagnosticaba justamente el Dr. Tronchin, en febrero de 1778, unos meses antes de la muerte del ilustre escritor[23]. Veinte años más tarde, en la época de la campaña de Bonaparte en Italia, un cónsul ruso, reflexionando sobre la situación excepcional de la Francia revolucionaria, decía (ya lo he citado): «Hace la guerra con su capital»; sus adversarios «sólo con sus rentas». Se observará que en esta brillante sentencia la palabra *capital* designa patrimonio, la riqueza de una nación. No es ya la palabra tradicional de una suma de



Le Commerce, *tapiz del siglo XV (Museo de Cluny, foto Roger-Viollet.)*

dinero, del importe de una deuda, de un préstamo o de un fondo de comercio, sentido que se encuentra tanto en el *Thrésor des trois langues* de Crespin (1627), como en el *Dictionnaire universel* de Furetière (1690), o como en la *Encyclopédie* de 1751, o en el *Dictionnaire de l'Académie françoise* (1786). ¿Pero este antiguo sentido no está unido al valor del dinero, tanto tiempo aceptado con los ojos cerrados? Tardará mucho tiempo en sustituirle la noción de dinero productivo, de valor trabajo. Por tanto, se percibe este sentido en Forbonnais y en Quesnay, ya citados; en Morellet (1764), que distinguía entre *capitales improductivos* y *capitales productivos*[24]; más aún en Turgot, para quien los capitales no son exclusivamente dinero. Un poco más adelante llegaremos al «sentido que Marx dará explícitamente (y exclusivamente) a la palabra: el medio de producción»[25]. Nos detenemos en este punto aún incierto sobre el que volveremos después.

El capitalista y los capitalistas

La palabra *capitalista* data, sin duda, de mediados del siglo XVII. El *Hollandische Mercurius* la emplea una vez en 1633 y otra en 1654[26]. En 1699, un informe francés da a conocer una nueva imposición, establecida por los Estados Generales de las Provincias Unidas, que distingue entre los «capitalistas», que pagarán tres florines, y los otros, gravados con treinta soles[27]. La palabra es, pues, conocida desde hace mucho tiempo cuando Jean-Jacques Rousseau escribe a uno de sus amigos en 1759: «No soy ni gran señor, ni un capitalista. Soy pobre y feliz»[28]. Sin embargo, en la *Encyclopédie* el vocablo capitalista no figura más que como adjetivo. Es cierto que el sustantivo tiene muchos rivales. Hay cien formas de designar a los ricos: gentes de dinero, fuertes, manos poderosas, adinerados, millonarios, nuevos ricos, afortunados (aunque esta última palabra fue introducida por los puristas). En tiempos de la Reina Ana, en Inglaterra, se llamaba a los *whigs*, todos bien ricos, «gentes de cartera», o *«monneyed men»*. Y todas estas palabras tienen, naturalmente, un matiz peyorativo: Quesnay, en 1659, hablaba de los poseedores de «fortunas pecuniarias» que «no conocen ni rey, ni patria»[29]. Para Morellet, los capitalistas forman un grupo, una categoría, casi una clase aparte de la sociedad[30].

Poseedores de «fortunas pecuniarias», es el sentido riguroso que toma la palabra *capitalista* en la segunda mitad del siglo XVIII, donde designa a los dueños de «papeles públicos», de valores mobiliarios o de dinero líquido para invertir. En 1768, una sociedad de armadores, financiada generosamente por París, estableció su sede en la capital, en la calle «Coqueron» (Coq Héron) porque, se explica a los participantes de Honfleur, «los capitalistas que residen [en París] están muy contentos de que les aporten sus fondos [*sic* = à portée] y de ver continuamente el estado de los mismos»[31]. Un agente napolitano que está en La Haya escribe (en francés) a su gobierno (7 de febrero de 1769): «Los capitalistas de este país tendrán dificultad en exponer su dinero a la incertidumbre de las consecuencias de la guerra»[32]; se refiere a la guerra desatada entre Rusia y Turquía. Refiriéndose en 1775 a la fundación de la colonia de Surinam por los holandeses en las Guayanas, Malouet, el futuro Constituyente, distingue entre empresarios y capitalistas: los primeros han diseñado, *in situ*, las plantaciones y los canales de desecación; «se dirigen después a los capitalistas de Europa para disponer de fondos, asociándolos a su empresa»[33]. Los capitalistas, cada vez más, equivalen a los que manejan el dinero y los que proveen de fondos. Un panfleto escrito en Francia, en 1776, se titula: *Una palabra a los capitalistas sobre la deuda de Inglaterra*[34]: ¿los fondos ingleses no son, *a priori*, asunto de los capitalistas? En junio de 1783, se trata en Francia de dejar plena libertad a los comerciantes para que desempeñen el papel de mayoristas. En la intervención de Sartine, entonces lugarteniente de policía, París se exceptúa de esta medida. Si no, la capital se expondría a «la avidez de un gran número de capitalistas que producirían acaparamientos y harían imposible la vigilancia del magistrado de la policía para el abastecimiento de París»[35]. Se observará claramente que la palabra, que ya tiene mala reputación, designa a la gente provista de dinero y que está dispuesta a emplearlo para conseguir más. En este sentido, un breve folleto aparecido en Milán en 1799, distingue entre hacendados y *possessori di ricchezze mobili, ossia i capitalisti*[36]. En 1789, algunos *cahiers de doléances*, en la Senescalía de Draguignan, se compadecían de los capitalistas, definidos como «los que tienen fortuna en sus carteras»[37] y que, de golpe, se escapan del impuesto. Resultado: «los grandes propietarios de esta provincia venden su patrimonio para conseguir capitales y no tener que pagar los subsidios exorbitantes a los que los propietarios estaban sometidos, colocando sus

fondos al 5%, sin ninguna deducción»[38]. La situación sería la opuesta en Lorraine en 1790: «las mejores tierras, escribe un testigo, las tienen los habitantes de París: algunas hace poco tiempo que las han comprado los capitalistas; han dirigido sus especulaciones a esta provincia porque es aquí donde los fondos tienen un mejor mercado, en proporción a sus rentas»[39].

El lector se dará cuenta de que el tono nunca es amigable. Marat, que desde 1774 ha adoptado el estilo de la violencia, llega a decir: «En las naciones comerciantes, casi todos los capitalistas y los rentistas [hacen] causa común con los tratantes, los financieros y los agiotistas»[40]. Con la Revolución, sube el tono. El 25 de noviembre de 1790, en la tribuna de la Asamblea Nacional, el conde de Custine se enfurece: «La Asamblea, que ha destruido todas las clases de la aristocracia, ¿se doblegará ante los capitalistas, esos cosmopolitas que no conocen más patria que aquella en la que pueden acumular riquezas?»[41]. Cambon, en la tribuna de la Convención, el 24 de agosto de 1793, es aún más categórico: «Existe en este momento una lucha a muerte entre los traficantes de dinero y la consolidación de la República. Hay que terminar, pues, con estas asociaciones destructoras del crédito público si queremos establecer el régimen de la libertad»[42]. Si la palabra *capitalista* no está allí, es sin duda porque Cambon ha preferido un término aún más despectivo. Todos saben que la fianza que se había prestado a los primeros juegos revolucionarios, para dejarse sorprender después por la Revolución, sacó finalmente tajada de ello. De aquí la rabia de Rivarol que, en el exilio, escribe resueltamente: «sesenta mil capitalistas y el hervidero de los agiotistas han decidido la Revolución»[43]. Forma, evidentemente, expeditiva y brusca de explicar el año 1789. *Capitalista*, como se observa, no designa aún al empresario, al inversor. La palabra, como la de *capital*, queda reducida a la noción de dinero, de riqueza en sí.

El capitalismo: una palabra muy reciente

La palabra *capitalismo*, que según nuestra opinión es la más apasionante de las tres, pero la menos real (sin las otras dos, ¿existiría?), ha sido acosada encarnizadamente por historiadores y lexicólogos. Según Dauzat[44], aparecería en la *Encyclopédie* (1753), pero con un sentido muy particular: «Situación del que es rico.» Desgraciadamente, esta afirmación parece errónea. El texto referido no se puede encontrar. En 1842, la palabra se encuentra en los *Enrichissements de la langue française*, de J.-B Richard[45]. Pero es sin duda Louis Blanc quien, en su polémica con Bastiat, le da su nuevo sentido cuando escribe en 1850: «... Lo que yo llamaría *"capitalismo"* [y emplea las comillas], es decir la apropiación del capital por unos con exclusión de otros»[46]. Pero el empleo de la palabra es raro. Prudhon la emplea algunas veces, y de forma acertada: «la tierra es aún la fortaleza del capitalismo», escribe —toda una tesis. Y define la palabra maravillosamente: «Régimen económico y social en el cual los capitales, fuente de ingresos, no pertenecen a los que los ponen en funcionamiento empleando su propio trabajo»[47]. Sin embargo, diez años más tarde, en 1867, la palabra es aún ignorada por Marx[48].

De hecho, fue a comienzos de nuestro siglo cuando surgió con mucha fuerza en las discusiones políticas, como el antónimo natural de socialismo. Se pondrá de moda entre los mejores científicos gracias al brillante libro de W. Sombart *Der moderne Kapitalismus* (1.ª edición, 1902). De manera bastante natural, la palabra no utilizada por Marx se incorporará al modelo marxista, hasta el punto de que se dice corrientemente: esclavismo, feudalismo, capitalismo, para designar las grandes etapas distinguidas por el autor de *El Capital*.

Es, pues, una palabra política. De ahí quizás el lado ambiguo de su fortuna. Excluida durante mucho tiempo por los economistas de principios de siglo —Charles Gide, Canwas, Marshall, Seligman o Cassel—, no figurará en el *Dictionnaire des sciences politiques* hasta después de la Guerra de 1914, y no tendrá derecho a un artículo en la *Enciclopedia británica* hasta 1926; se incluirá en el *Dictionnaire de l'Académie française* sólo en 1932, con esta divertida definición: «Capitalismo: conjunto de los capitalistas.» La nueva definición de 1958, es poco más adecuada: «Régimen económico en el que los bienes [¿por qué no los medios?] de producción pertenecen a particulares o a sociedades privadas.»

De hecho, la palabra, que no ha cesado de cambiar de sentido desde comienzos de nuestro siglo y de la Revolución Rusa de 1917, inspira claramente a demasiada gente una especie de malestar. Un historiador de calidad, Herbert Heaton, quería excluirla lisa y llanamente: «De todas las palabras terminadas en ismo», dice, «la más ruidosa ha sido la de *capitalismo*. Desgraciadamente, ha reunido tal mezcolanza de sentidos y de definiciones que [...], como *imperialismo*, está actualmente suprimida del vocabulario de todo erutido que se precie»[49]. Incluso Lucien Febvre hubiera querido eliminarla, estimando que se había utilizado demasiado[50]. Sí, pero si escuchamos estos razonables consejos, la palabra desaparecida nos faltará enseguida. Como dijo Andrew Shonfield (1971)[51], un buena «razón para seguir empleándola es que nadie, ni siquiera sus más severos críticos, han propuesto un término mejor para reemplazarla».

Entre todos, los historiadores han sido los más seducidos por la nueva palabra, en una época en la que aún no se sentía demasiado el olor del azufre. Sin preocuparse del anacronismo, le han abierto el camino de la prospección histórica, la Babilonia antigua y la Grecia helenística, la China antigua, Roma, nuestra Edad Media Occidental, la India. Los más grandes nombres de la historiografía del ayer, desde Théodores Mommsen hasta Henri Pirenne, están implicados en este juego que ha desencadenado después una verdadera caza de brujas. Los imprudentes han sido amonestados. Mommsen el primero, y por el propio Marx. A decir verdad, no sin razón: ¿se puede confundir sin más dinero y capital? Pero una palabra le parece suficiente a Paul Veyne[52] para fulminar a Michel Rostovtsev, maravilloso conocedor de la economía antigua. J. C. Van Leur no quiere ver más que *pedlars* en la economía del Sureste Asiático. Karl Polanyi toma a broma el hecho de que los historiadores puedan hablar de «mercaderes» asirios, y no obstante miles de tablillas de arcilla nos den a conocer sus correspondencias; y así sucesivamente. En cualquier caso, se trata sobre todo de volver a una ortodoxia postmarxiana: no hay capitalismo hasta finales del siglo XVIII, hasta que comienza la producción industrial.

Sea, pero es una cuestión de palabras. Hay que decir que ninguno de los historiadores de las sociedades del Antiguo Régimen, y con mayor motivo de la Antigüedad, piensa cuando pronuncia la palabra *capitalismo* en la definición que da tranquilamente Alexandre Gerschenkron: «*Capitalism: that is the modern industrial system*»[53]. Ya he dicho que el capitalismo de ayer (a diferencia del de hoy) no ocupaba más que un estrecho ámbito de la vida económica. Entonces, ¿cómo se habla de él, a propósito, como de un «sistema» extendido al conjunto social? No es menos un mundo en sí, diferente, o sea extraño respecto a la globalidad social y económica que le rodea. Y es con relación a esto último que se define como «capitalismo», no sólo con relación a las formas capitalistas nuevas que surgirán más tarde. En realidad, es lo que es respecto a un *no-capitalismo* de inmensas proporciones. Y si no se quiere admitir esta dicotomía de la economía de ayer, con el pretexto de que el «verdadero» capitalismo dataría del siglo XIX, se renuncia a comprender el significado, esencial para el análisis de esta economía, de lo que se podría llamar la topología antigua del capitalismo. Si hay lugares

donde se ha alojado por elección, no por descuido, quiere decir, en efecto, que eran *los únicos favorables a la reproducción del capital.*

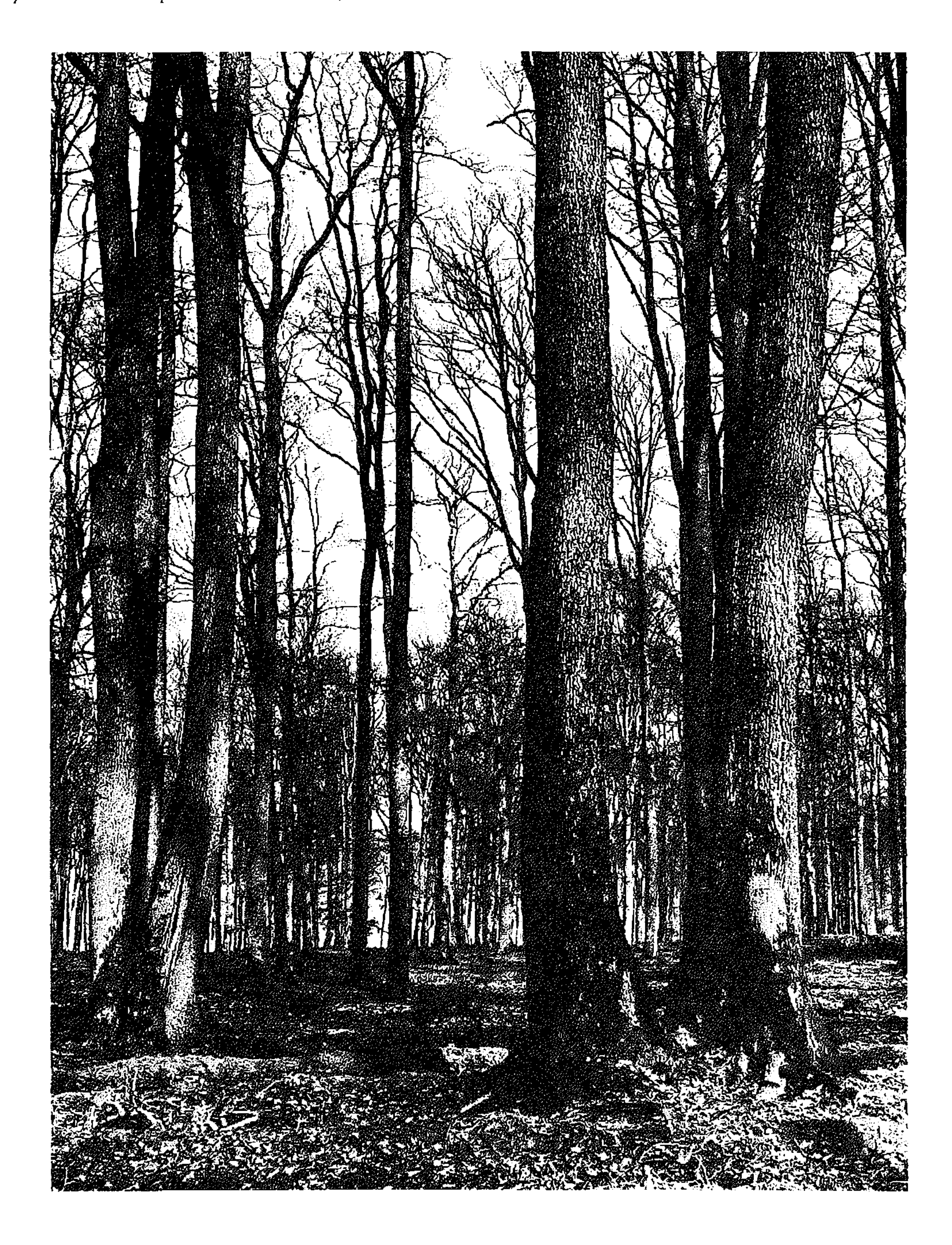
La realidad del capital

Si se va más lejos de las consideraciones anteriores, lo importante es aclarar la mutación que se produce a propósito de la palabra *capital* (y como consecuencia en las otras dos) entre Turgot y Marx; saber si el nuevo contenido de la palabra no designa verdaderamente nada de una situación anterior, si la realidad capitalista surgió realmente toda nueva al mismo tiempo que la Revolución Industrial. Los historiadores ingleses de hoy hacen remontar sus orígenes hasta por lo menos 1750, o incluso hasta un siglo antes. Marx sitúa los inicios de «la era capitalista» en el siglo XVI. Admite, no obstante, que «los primeros bosquejos de la *producción* capitalista» (y por lo tanto, no de la simple acumulación) han sido precoces en las ciudades italianas de la Edad Media[54]. Ahora bien, un organismo que nace, incluso si está aún lejos de haber desarrollado todas sus características, lleva consigo esta expansión potencial; y su nombre ya le pertenece. Bien mirado, la nueva noción del capital se presenta como una problemática indespensable para comprender los siglos de los que trata este libro.

Se decía, hace cincuenta años, que el capital era una suma de *bienes de capital*, expresión que ha pasado de moda, y que sin embargo tiene sus ventajas. Un bien de capital, en efecto, está al acance de la mano, se palpa, se define sin ambigüedad. ¿Cuál es su primera característica? Es «el resultado de un trabajo anterior», es «el trabajo acumulado». Así, el campo de los límites del pueblo que ha sido despedregado Dios sabe cuando; así, la rueda de molino construida hace tanto tiempo que ya nadie sabe cuando; así los caminos vecinales, empedrados, bordeados de espinos negros, que, según Gaston Roupnel[55], se remontan a la Galia primitiva. Estos bienes de capital son herencias, construcciones humanas más o menos duraderas. Otra característica: los bienes de capital se recuperan en los procesos de la producción y son considerados como tales sólo si participan en el trabajo renovado de los hombres, lo provocan o por lo menos lo facilitan.

Esta participación les permite regenerarse, ser reconstruidos y aumentados, producir una renta. En efecto, la producción absorbe y vuelve a fabricar, sin fin, capital. El trigo que yo siembro es un bien de capital, ya que germinará; el carbón que se echa a la máquina de Newcomen es un bien de capital, ya que el empleo de su energía tendrá un resultado; pero el trigo que yo como bajo la forma de pan, el carbón quemado en mi chimenea están fuera de la producción: son bienes de consumo inmediato. De la misma manera, el bosque que el hombre no explota, el dinero que conserva un avaro, que también están fuera de la producción, no son bienes de capital. Pero el dinero que va de mano en mano, que estimula el intercambio, regula los intereses, las rentas, los ingresos, los beneficios, los salarios, el dinero que se introduce en los circuitos, que fuerza las puertas de los mismos aumentando su velocidad, este dinero es un bien de capital. Se lanza para que vuelva a su punto de partida. David Hume tiene razón cuando dice que el dinero es «un poder de mando sobre el trabajo y los bienes»[56]. Villalón decía ya, en 1564, que algunos comerciantes ganan dinero con el dinero[57].

Por lo tanto, es un juego académico preguntar si tal objeto, tal bien dado, es o no *capital*. Un navío lo es *a priori*. El primer navío que llega a San Petersburgo en 1701, holandés, recibe de Pedro el Grande el privilegio, mientras exista, de no pagar dere-



El bosque, un bien de capital. En el bosque de Tron=cais (Allier) aún subsisten robles que Colbert hizo plantar en 1670 y que, según él, deberían abastecer a la flota francesa de mástiles de calidad a partir del siglo XIX. Colbert lo había previsto todo, salvo la navegación a vapor. (Foto Héraudet.)

chos de aduana. La astucia lo hará durar casi un siglo, tres o cuatro veces más de lo que era normal en la época[58]. ¡Menudo capital!

Igualmente, los bosques de Harz[59], entre Seesen, Bad Harzburg, Goslar y Zellerfeld recibieron el nombre de *Kommunionharz* desde 1635 a 1788, cuando eran propiedad indivisa de las casas principescas de Hannover de Wolfenbüttel. Indispensables para alimentar con carbón de madera los altos hornos de la región, estas reservas de energía se organizaron muy pronto para impedir que los campesinos de las cercanías las utilizaran espontánea y desordenadamente. El primer protocolo de explotación conocido data de 1576. El macizo fue entonces dividido en distritos, según la lentitud variable del crecimiento de las especies. Se realizaron cartas y planes para la organización del transporte de los troncos, para la vigilancia del bosque y las inspecciones a caballo. Así se aseguraba la preservación de la zona forestal y su organización con vistas a la explotación en el mercado. Este es un buen ejemplo de mejora y de preservación de un bien de capital.

Dadas las múltiples funciones de la madera en esta época, la aventura del Harz no es única. Buffon aprovecha sus bosques de Montbard, en Borgoña. En Francia, se percibe la explotación racional de los bosques desde el siglo XII; es pues, una vieja cuestión que no comienza —si bien se acelera mucho— con Colbert. En las grandes reservas forestales de Noruega, de Polonia, del Nuevo Mundo, sucede que el bosque cambia también de categoría y, al menos allí donde es accesible por mar o río, se convierte en capital. En 1783, Inglaterra hace depender su acuerdo definitivo con España de un libre acceso a la madera de teñir de los bosques tropicales de la región de Campeche. Obtuvo finalmente trescientas leguas de costas forestales: «Disponiendo prudentemente de este espacio», dijo un diplomático, «habrá madera para la eternidad»[60]

Pero, ¿de qué vale dar más ejemplos? Todos nos llevan, sin vacilación ni misterio, a las conocidas reflexiones de los economistas sobre la naturaleza del capital.

Capitales fijos y capitales circulantes

Los capitales o bienes de capital (es lo mismo) se dividen en dos categorías: los capitales fijos, bienes de larga o bastante larga duración *física* que sirven de puntos de apoyo al trabajo de los hombres: una carretera, un puente, un dique, un acueducto, un barco, una herramienta, una máquina; y los capitales circulantes (en otro tiempo llamados *rotativos*) que se precipitan, se sumergen en el proceso de la producción: las semillas de trigo, las materias primas, los productos semielaborados y el dinero de los múltiples ajustes de cuentas (rentas, beneficios, ingresos, salarios), sobre todo los salarios, el trabajo. Todos los economistas hacen esta distinción: Adam Smith; Turgot, que habla de adelantos primitivos y de adelantos anuales; Marx, que diferenciará entre capital constante y capital variable.

El economista Henri Storch[61], en 1820, se explica ante sus alumnos, los grandes duques Nicols y Miguel, en la corte de San Petersburgo: «Supongamos», dice el preceptor, «una nación que haya sido extremadamente rica, que, en consecuencia, haya *fijado* [la cursiva es mía] un capital inmenso para mejorar la tierra, construir viviendas, edificar fábricas y talleres y fabricar herramientas de trabajo. Supongamos, a continuación, que una irrupción de bárbaros se apodera, inmediatamente después de la cosecha, de todo el capital circulante, de todas sus subsistencias, de sus materiales y de su trabajo realizado, aunque estos bárbaros, que se llevan su botín, no destruyan las casas ni los talleres: todo el trabajo industrial [es decir, el humano] cesará enseguida. Ya que para

poner la tierra en actividad hacen falta caballos y bueyes para arar, grano para sembrarlo, y sobre todo pan para mantener a los trabajadores hasta la próxima cosecha. Para que las fábricas trabajen es preciso el grano en el molino, el metal o el carbón en la herrería; hacen falta materias primas en los oficios y sobre todo comida para el trabajador. No se trabajará en relación con la extensión de los campos, con el número de fábricas y de trabajos y obreros, sino en relación con el poco capital circulante que habrá escapado a los bárbaros. Afortunada la gente que, después de tal catástrofe, puede desenterrar los tesoros que el miedo les habrá llevado a esconder allí. Los metales preciosos y las piedras finas no pueden, como tampoco los capitales fijos, sustituir la auténtica riqueza circulante [*riqueza* tiene aquí su significado frecuente de capital]; pero el uso que se hará de esas riquezas será exportarlas para comprar en el exterior el capital circulante que se necesita. Querer impedir esta exportación sería condenar a los habitantes a la inactividad y al hambre que aparecería a continuación».

Este texto es interesante por su vocabulario y por el arcaísmo de la vida económica rusa que sugiere (caballos, bueyes, oficios, hambre, enterramiento de tesoros). Los «bárbaros» se comportan como buenos chicos, dejando en su sitio el capital fijo y llevándose el capital circulante a fin de demostrar el papel insustituible de éste. Pero si, cambiando de idea o de planes, hubieran preferido destruir el capital fijo en lugar del capital circulante, la vida económica no se habría recuperado más en la nación conquistada, saqueada y después liberada.

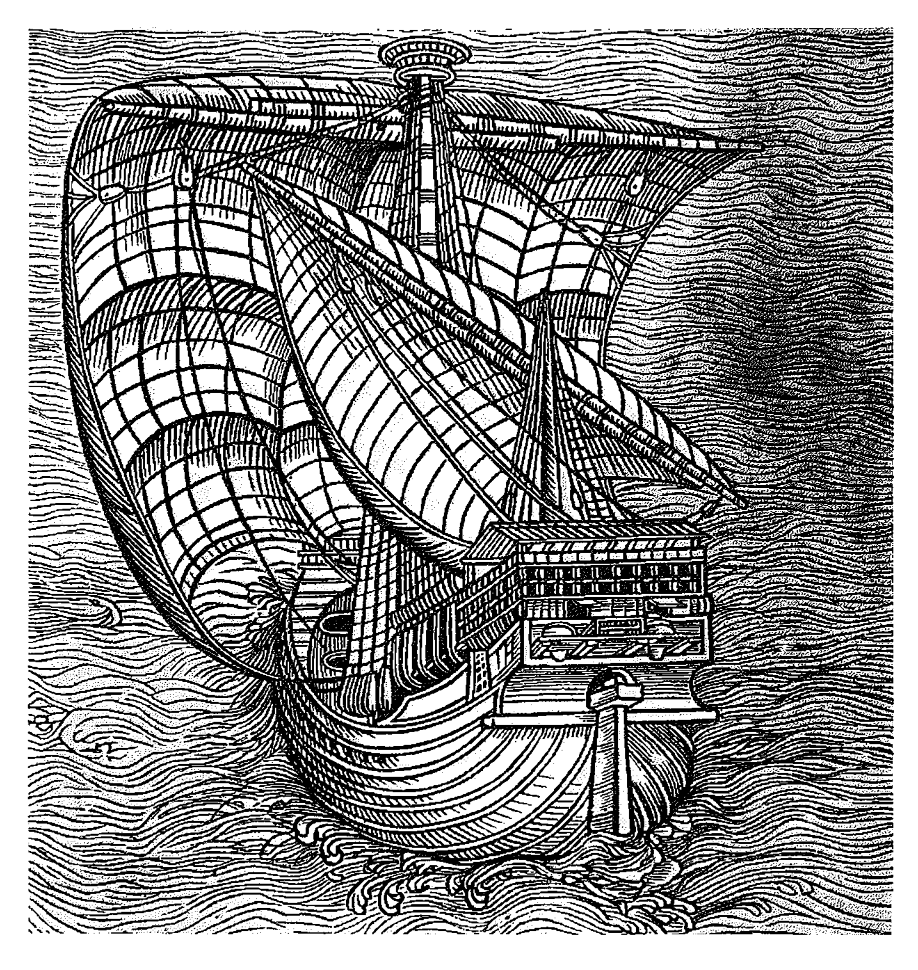
El proceso de la producción es una especie de motor de dos tiempos; los capitales circulantes se destruyen enseguida para ser reproducidos, o sea, aumentados. En cuanto al capital fijo, se gasta más o menos deprisa, pero se gasta: la carretera se deteriora, el puente se hunde, el barco o la galera un buen día no proporcionan más que leña para algún monasterio veneciano de religiosas[62], los engranajes de madera de las máquinas se vuelven inservibles, la reja del arado se rompe. Este material se tiene que reconstruir; el deterioro del capital fijo es una enfermedad económica perniciosa que no se interrumpe jamás.

Poner el capital en una red de cálculos

Actualmente el capital se estima lo mejor posible en el marco de las contabilidades nacionales; todo está medido: las variaciones del producto nacional (bruto o neto), la renta *per capita,* el coeficiente de ahorro, el coeficiente de reproducción del capital, la variación demográfica, etc.; el objetivo es medir globalmente el crecimiento. El historiador, evidentemente, no tiene medios para aplicar a la economía antigua este cuadro de cálculo. Pero, aún cuando falten cifras, el sólo hecho de examinar el pasado a través de esta problemática actual cambia obligatoriamente las formas de ver y de explicar.

Este cambio de óptica es visible en las escasas tentativas de cuantificación y de cálculos retrospectivos que hacen con mas frecuencia los economistas que los historiadores.

Así Alice Hanson Jones, en un artículo y en un libro recientes[63], ha conseguido calcular con una cierta probabilidad el patrimonio o, si se prefiere, el *stock* de capitales presentes en 1774 en New Jersey, Pennsylvania y Delaware. Su búsqueda ha empezado por la recolección de testamentos, el estudio de los haberes que revelan después la estimación de las sucesiones sin testamento. El resultado es bastante curioso: la suma de los bienes de capital C es tres o cuatro veces la renta nacional R, lo que significa, en términos generales, que esta economía tiene tras ella, a su disposición inmediata, una reserva de tres o cuatro años de rentas acumuladas. Ahora bien, en sus cálculos, Keynes



Barco alemán, con vela cangreja y timón de codaste. Grabado extraído de Peregrinaciones, *de Brendenbach, Mayence, 1486. A partir de esta época, el navío es un capital que se vende por «acciones» y se comparte entre varios propietarios. (Cliché Giraudon.)*

ha adoptado siempre, para los años 1930, la proporción: $C = 4R$. Esto indica una cierta correspondencia entre el ayer y el hoy. Es cierto que esta economía «americana» de comienzos de la Independencia da la impresión de ser totalmente aparte, aunque no fuera más que por una alta productividad del trabajo y de un nivel de vida medio (la renta *per capita*) más elevado, sin duda, que los niveles de Europa e incluso que el de Inglaterra.

Esta aproximación inesperada concuerda con las reflexiones y cálculos de Simon Kuznets. El economista americano está especializado, como es sabido, en el estudio de los crecimientos de las economías nacionales desde finales del siglo XIX hasta nuestros días[64]. La tentación a la que felizmente ha cedido era remontarse más allá del siglo XIX para seguir o adivinar las posibles evoluciones del siglo XVIII, utilizando los sólidos grá-

ficos referidos al crecimiento inglés por Phyllis Deane y W. A. Cole[65]; después, de informe en informe, llegar hasta el 1500 e incluso más atrás. No entremos en detalles en cuanto a los medios y condiciones de esta exploración en el tiempo, llevada a cabo más para solucionar problemas, proponer programas de investigación y efectuar comparaciones útiles con los países subdesarrollados modernos que para imponer soluciones perentorias.

En cualquier caso, el hecho de que esta vuelta atrás sea intentada por un economista de gran clase, persuadido del valor explicativo de la larga duración económica, no puede más que encantarme. Por otra parte, pone en tela de juicio posibles problemáticas de la economía del Antiguo Régimen. En este panorama, sólo nos detendrá el capital, pero se sitúa y nos sitúa en el corazón del detabe.

El que Simon Kuznets piense que las correlaciones del presente (que estudia en sus cambios y su evolución en el transcurso de los ocho o diez decenios de estadísticas precisas que establece para una decena de países desde finales del último siglo) permiten, *mutatis mutandis*, remontarse en el curso de la historia, prueba que en su opinión hay, entre el lejano pasado y el presente, vínculos, semejanzas, continuidades, aunque también hay rupturas, discontinuidades entre época y época. Particularmente, él no cree que haya habido un brusco cambio en el coeficiente de ahorro que explicaría, como lo han adelantado A. Lewis y W. W. Rostow, el crecimiento moderno. Está continuamente atento a los techos, a los límites altos que este coeficiente esencial nunca parece sobrepasar, incluso en los países de rentas muy elevadas. «Sea cual sea la razón», escribe[66], «el factor principal es que incluso los países más ricos del mundo actual, cuya riqueza y posibilidades sobrepasan con mucho todo lo que se podía imaginar a finales del siglo XVIII o a principios del XIX, no superan un nivel moderado de las proporciones de la formación del capital; en realidad niveles que, si se considera el ahorro neto, no habrían sido imposibles, quizás ni siquiera demasiado difíciles de alcanzar para numerosas sociedades antiguas. «El ahorro, la reproducción del capital, es el mismo debate. Si el consumo alcanza el 85% de la producción, el 15% de ésta se destina al ahorro y, eventualmente, a la formación del capital reproducible. Estas cifras son imaginadas. Exagerando, se puede afirmar que ninguna sociedad sobrepasa el 20% de ahorro. O que no lo sobrepasa, momentaneamente, más que en condiciones de tensión eficaz, que no es el caso de las antiguas sociedades.

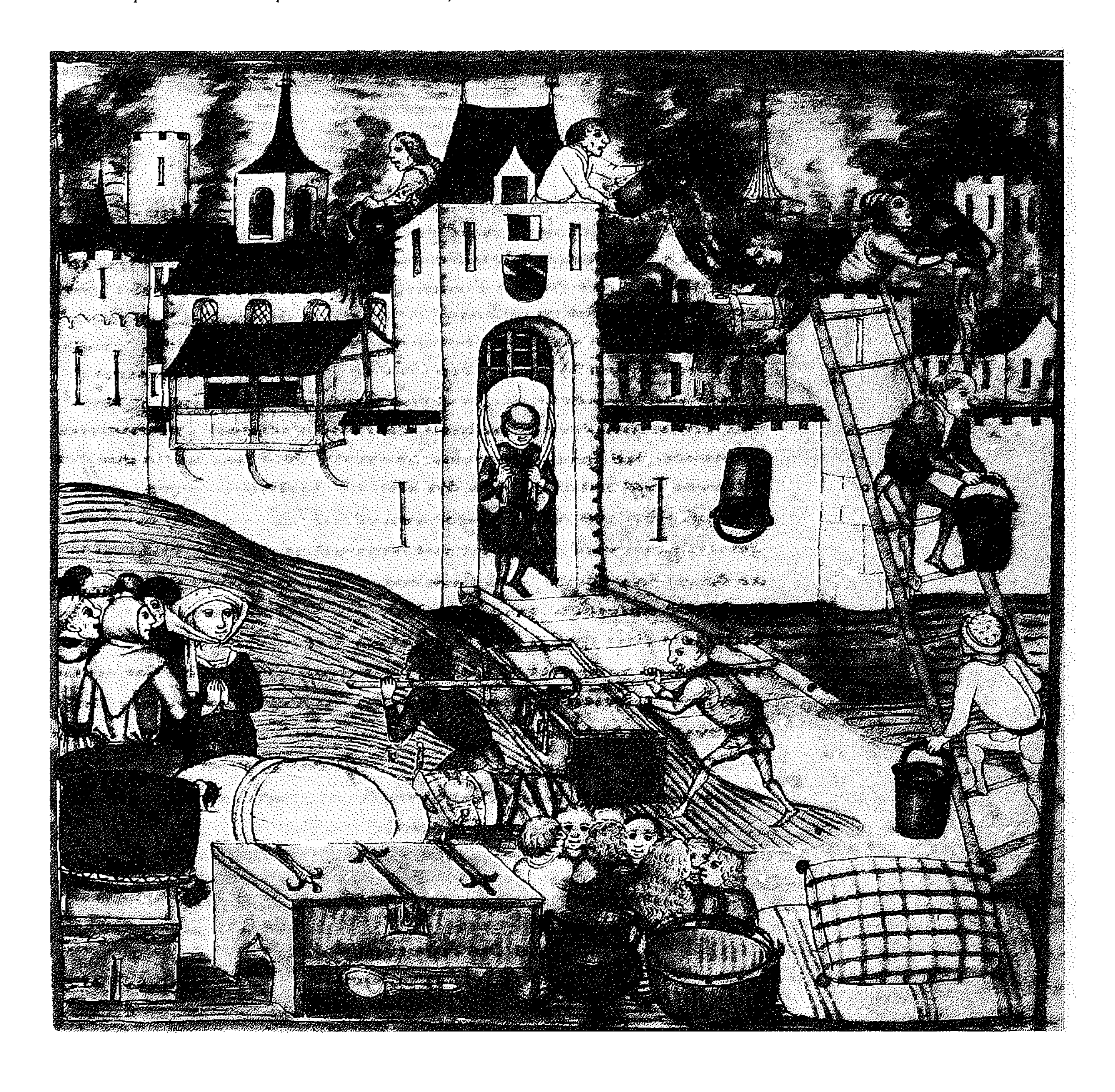
Dicho esto, a la expresión de Marx: «Ninguna sociedad puede pasar sin producir y sin consumir»; habría que añadir: «ni sin ahorrar». Este trabajo profundo, estructural, depende del número de individuos de dicha sociedad, de su técnica, del nivel de vida que espera; y no menos de la jerarquía social que determina, en ella, el reparto de las rentas. El caso imaginado por S. Kuznets según la Inglaterra de 1688, o según las jerarquías sociales de las ciudades alemanas de los siglos XV y XVI, daría aproximadamente una élite del 5% de la población (sin duda como máximo) que consigue para su beneficio el 25% de la renta nacional. La casi totalidad de la población (95%), que no dispone más que del 75% de la renta nacional, se encuentra así viviendo por debajo de lo que sería, debidamente calculada, la renta media *per capita*. La explotación de los privilegiados la condenan a un régimen de restricción evidente (Alfred Sauvy presentó, hace tiempo, mejor que nadie la demostración)[67]. En resumen, el ahorro no puede formarse más que en la parte privilegiada de la sociedad. Supongamos que el consumo de los privilegiados es de tres a cinco veces el de un hombre cualquiera: el ahorro sería en el primer caso del 13% de la renta nacional; en el segundo caso sería del 5%. Así pues, las sociedades antiguas, a pesar de su reducida renta *per capita*, pueden ahorrar, ahorran; el yugo social no se opone, sino que de alguna manera contribuye.

En estos cálculos, varían dos elementos esenciales: el número de hombres y su nivel de vida. Desde 1500 a 1750, la tasa de crecimiento de la población de toda Europa

puede estimarse en un 0,17% al año, frente a un 0,95% desde 1750 hasta nuestros días. A largo plazo, el crecimiento del producto *per capita* se establecerá en un 0,2 ó 0,3%.

Desde luego, todas estas cifras son hipotéticas. Sin embargo, no hay duda de que en Europa, antes de 1750, la tasa de reproducción del capital está a niveles muy modestos. Pero con una particularidad que me parece que es la clave del problema. La sociedad produce, cada año, una cierta cantidad de capital, el capital bruto, del cual una parte debe suplir el deterioro de los bienes de capital fijos que participan en el proceso de la vida económica activa. El capital neto es, aproximadamente, el capital bruto menos esta función imputable al desgaste. La hipótesis de S. Kuznets, que dice que la diferencia entre la formación del capital bruto y la formación del capital neto sería mucho mayor en una sociedad antigua que en las modernas, me parece fundamental e indiscutible, incluso si la documentación abundante que puede apoyarla es más cualitativa que cuantitativa. Evidentemente, las economías antiguas producen una cantidad notable de capital bruto, pero en algunos sectores este capital bruto se funde como la nieve al sol. Existe una fragilidad congénita del encuadramiento del trabajo; de ahí las insuficiencias que hay que suplir con cantidades suplementarias del trabajo. La tierra en sí es un capital muy frágil, su fertilidad se destruye de año en año; de ahí esas rotaciones de cultivos que no terminan nunca; de ahí la necesidad del estiércol (pero ¿cómo crearlo en cantidades suficientes?); de ahí el empeño campesino de multiplicar las labores, utilizando cinco o seis «rejas» y, en Provenza, según Quiqueran de Beauje[68], hasta catorce; de ahí la proporción tan elevada de la población retenida por el trabajo de los campos, condición que, en sí, se dice que es un factor anticrecimiento. Todo es poco duradero, las casas, los navíos, los puentes, los canales de riego, las herramientas y todas las máquinas que ya ha inventado el hombre para facilitar su trabajo y utilizar las formas de energía que están a su disposición. Así, el hecho insignificante de que la puerta de la ciudad de Brujas haya sido reparada en 1337-1338, después reconstruida en 1367-1368, modificada en 1385, 1392 y 1433, de nuevo reconstruida en 1615, no me parece del todo despreciable: los pequeños hechos despreciables llenan, estructuran la vida de todos los días[69]. La correspondencia del administrador de Bonneville, en Saboya, en el siglo XVIII, está llena de menciones monótonas sobre diques que hay que rehacer, puentes que hay que reconstruir, carreteras que se han vuelto inutilizables. No hay más que leer las gacetas: muchos pueblos y ciudades se arruinan de una sola vez, Troyes en 1547, Londres en 1666, Nijni Novgorod en 1701[70], Constantinopla el 28 y el 29 de septiembre de 1755 —el incencio deja «un vacío en el *çarsi* o ciudad comercial, de más de dos leguas de circunferencia»[71]. Estos ejemplos son sólo una muestra entre otros muchos miles.

En resumen, creo que S. Kuznets tiene toda la razón cuando escribe: «A riesgo de exagerar, alguien se podría preguntar si ha habido en verdad *alguna* formación de capital fijo y duradero en las épocas anteriores a 1750, dejando aparte los ''monumentos'', y si ha habido alguna acumulación importante de bienes de capital que haya tenido una larga vida física sin necesitar una conservación normal (o una sustitución) que represente una proporción muy fuerte del valor total de origen. Si la mayor parte del equipamiento no duraba más de cinco o seis años, si la mayor parte de los abonos de la tierra requerían, para mantenerse, una continua reconstrucción que representaba, cada año, algo así como un quinto de su valor total, y si la mayor parte de los edificios se deterioraban a un ritmo que significaba su destrucción casi total en un período de 25 a 50 años, entonces no había gran cosa que considerar como capital duradero... El concepto de capital *fijo* es quizás un producto único de la época económica moderna y de la tecnología moderna»[72]. Eso es tanto como decir, exagerando un poco, que la Revolución Industrial ha supuesto sobre todo un cambio del capital *fijo*, un capital des-



Una plaga de la vida urbana: el incendio. Esta ilustración de la Chronique de Berne *(1472) de Diebold Schilling representa el éxodo de mujeres, niños y clérigos, que se llevan sus muebles. Para combatir el fuego, no se dispone más que de escaleras y cubos de madera que se llenan en los fosos de la ciudad. Berna fue casi totalmente destruida; el incendio, según la* Chronique *se había propagado en un cuarto de hora. (Burgerbibliothek, Berna, cliché G. Howald.)*

de entonces más costoso, pero mucho más duradero y perfeccionado, que cambiará radicalmente las tasas de productividad.

El interés de un análisis sectorial

Desde luego, todo esto influye en el conjunto de la economía. Pero basta haber vagado un poco por el *Germanisches Musseum* de Munich, haber contemplado (a veces funcionando) los modelos reconstruidos de las innumerables máquinas de madera que eran los únicos motores energéticos hace dos siglos, con sus engranajes extraordinariamente complicados e ingeniosos que se ordenaban los unos a los otros transmitiendo la fuerza del agua, del viento o incluso la fuerza animal, para comprender qué sector está preferentemente afectado por la fragilidad del equipamiento: el de la producción que, tarde o temprano, se puede llamar «industrial». En este caso, no es sólo la jerarquía social quien reserva al 5% de los privilegiados, como decíamos hace poco, las altas rentas y la posibilidad de ahorrar; es la estructura económica y técnica quien condena algunos sectores —en particular, la producción «industrial» y agrícola— a una débil formación de capital. ¿Hay que asombrarse desde este momento de que el capitalismo de ayer haya sido mercantil, de que haya reservado lo mejor de su esfuerzo y de sus inversiones a «la esfera de la circulación»? El análisis sectorial de la vida económica, anunciado al principio de este capítulo, justifica claramente la elección capitalista y sus razones.

También explica una contradicción aparente de la economía del ayer, a saber el que en países visiblemente subdesarrollados el capital neto, fácilmente acumulado por los sectores preservados y privilegiados de la economía, sea a veces superabundante e incapaz de invertirse útilmente en su totalidad. Siempre se efectúa un vigoroso atesoramiento. El dinero se estanca, «se detiene»; el capital está subempleado. Sobre este punto, daría algunos textos curiosos que se refieren a la Francia de principios del siglo XVIII. No vamos a decir, por gusto a las paradojas, que es el dinero lo que menos falta. En cualquier caso, lo que más falta, por mil razones, es la ocasión de invertirlo en una actividad que sea verdaderamente fructífera. Este es el caso de la Italia, aún brillante, de finales del siglo XVI. Al salir de un período de gran actividad, se ve presa de una superabundancia de dinero en metálico, de una «largueza» de metal blanco a su manera destructora, como si hubiera sobrepasado la cantidad de bienes de capital y de dinero que su economía podía consumir. Entonces es el momento de compras de tierras poco rentables, es el momento de magníficas casas de campo edificadas siguiendo la moda de la época, de empujes monumentales, de brillos culturales. La explicación, si es válida, ¿no resuelve en parte la contradicción que señalan Roberto Lopez y Miskimin[73] entre la desagradable conyuntura económica y los esplendores de la Florencia de Lorenzo el Magnífico?

El problema clave consiste en saber por qué razones un sector de la sociedad del ayer, que no me gusta calificar de capitalista, ha vivido en un sistema cerrado, incluso enquistado; por qué no ha podido dispersarse fácilmente, conquistar la sociedad entera. Quizás sea ésta, de hecho, la condición de su supervivencia, no permitiendo la sociedad del ayer una tasa importante de formación de capital más que en algunos sectores, pero no en el conjunto de la economía de mercado de la época. Los capitales que intentaban la aventura fuera de esta zona de abundacia eran poco fructíferos, cuando no se perdían personas y bienes.

Saber exactamente dónde se aloja el capitalismo de ayer tiene, pues, mucho inte-

rés, ya que esta topología del capital es la topología invertida de la fragilidad y de las pérdidas de las sociedades antiguas. Pero antes de señalar los sectores en los que el capitalismo está verdaderamente en su casa, comenzaremos por examinar los sectores que alcanza de forma oblicua y sobre todo limitada: la agricultura, la industria, los transportes. El capitalismo está a menudo implicado en estos terrenos extraños, pero también se retira frecuentemente, y la retirada es siempre significativa: cuando las ciudades de Castilla, por ejemplo, renuncian a invertir en la agricultura de sus campos próximos, en la segunda mitad del siglo XVI[74], mientras que el capitalismo mercantil veneciano, cincuenta años más tarde, se vuelca por el contrario en los campos, y los señores empresarios de la Bohemia del Sur, en la misma época, sumergen sus tierras bajo vastos lagos para sacar carpas en lugar de producir centeno[75]; cuando los burgueses de Francia cesan de prestar a los campesinos a partir de 1550 para no anticipar dinero más que a los señores y al rey[76]; cuando los grandes comerciantes, antes de que finalice el siglo XVI, se retiran de casi todas las empresas mineras de Europa Central cuya responsabilidad y gestión retoma a la fuerza el Estado. En todos estos casos, aparentemente contradictorios, como en otros muchos, se constata que las empresas abandonadas habían dejado de ser lo suficientemente rentables o seguras y que era mejor invertir *en otra parte*. Como decía un comerciante, «vale más estar parado» que «trabajar en vano»[77]. La búsqueda del beneficio, la maximización del beneficio son ya las reglas implícitas del capitalismo de este tiempo.

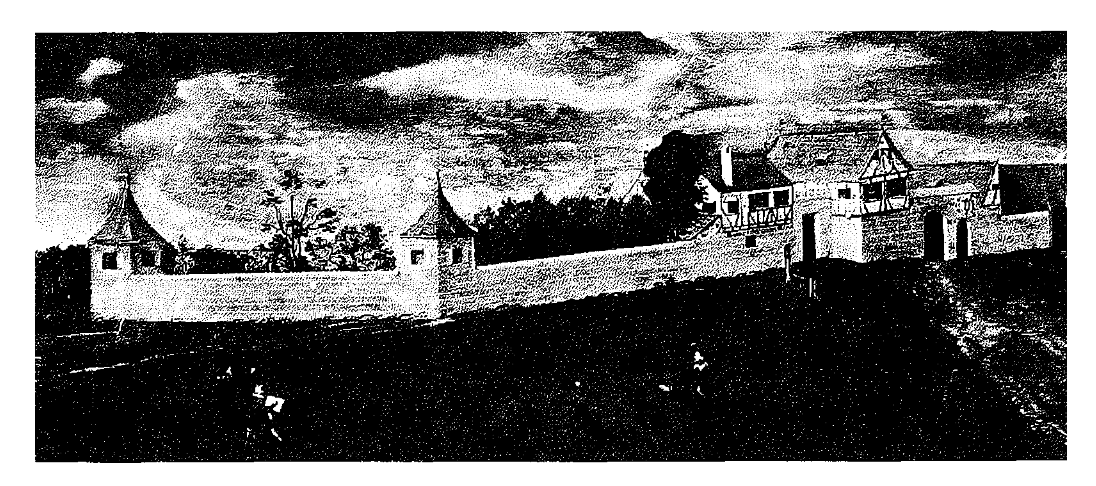
LA TIERRA
Y EL DINERO

En la vida del campo, la intrusión del capitalismo, o mejor dicho del dinero urbano (de los nobles y burgueses) ha comenzado muy pronto. No hay una ciudad en Europa cuyo dinero no invada las tierras vecinas. Y cuanto más importante es la ciudad, más lejos se extiende la aureola de las propiedades urbanas, atropellando todo a su paso. Por otro lado, las adquisiciones también se conciertan fuera de estas áreas urbanas, a enormes distancias: destacan, en el siglo XVI, los comerciantes genoveses compradores de señoríos en el lejano reino de Nápoles. En Francia, en el siglo XVIII, el mercado inmobiliario se extiende a los límites mismos del mercado nacional. Se compran en París señoríos bretones[78] o tierras en Lorena[79].

Estas compras responden muy a menudo a la vanidad social. «*Chi ha danari compra feudi ed è barone*», dice el proverbio napolitano: El que tiene sueldos, compra feudos y se convierte en barón. La tierra no supone la nobleza pero es el camino para conseguirla, una promoción social. Lo económico, que no es el único elemento que se discute, desempeña sin embargo su papel. Puedo comprar una tierra próxima a mi ciudad para asegurar el simple abastecimiento de mi casa; es la política de un buen padre de familia. O también para situar mis capitales y ponerlos a cubierto; la tierra, se decía, no miente jamás y los comerciantes lo sabían muy bien. Desde Florencia, Luca del Sera escribe el 23 de abril de 1408 a Francesco Datini, el mercader de Prato: «Os he recomendado que comprarais propiedades y hoy lo hago con más insistencia si cabe. Las tierras, al menos, no están expuestas al riesgo del mar, al de factores inconvenientes o a compañías comerciales o a quiebras. Por tanto, os aconsejo y os lo pido [«*più ve ne conforto e pregbo*]»[80]. Sin embargo, el fastidio para un comerciante es que una tierra no se compra ni se vende con la misma facilidad que una acción de bolsa. Cuando la quiebra de la banca Tiepolo Pisani de Venecia, en 1584, los fondos de tierras exigidos como garantía se liquidan lentamente y con pérdidas[81]. En el siglo XVIII, es cierto que los comerciantes de La Rochelle que invierten gustosos sus capitales en la compra de viñedos[82], o de parcelas de viñedos, estiman que el dinero puesto así en reserva puede recuperarse, en el momento dado, sin demasiada dificultad o pérdidas. Pero allí se trata de viñedos, y en una región que exporta con creces su producción de vino. ¡Una tierra tan particular puede desempeñar el papel de un banco! Sin duda es éste el tipo de tierras que compran los comerciantes de Amberes alrededor de su ciudad en el siglo XVI. Les es posible sacar partido de ellas, aumentar gracias a ellas su crédito y las rentas que proporcionan no son despreciables[83].

Dicho esto, cualquiera que sea su origen, la propiedad urbana (sobre todo la burguesa) no es *ipso facto* capitalista, de ahí que muy a menudo, y cada vez más a partir del siglo XVI, no sea explotada directamente por su propietario. El que éste pueda ser, si llega el caso, un capitalista auténtico, un innegable manipulador de dinero, no cambia para nada la cuestión. Los Fugger, comerciantes riquísimos de Augsburgo, multiplican en la medida de su esplendor las compras de señoríos y principados en Suavia y Franconia. Los administran, naturalmente, según los buenos principios contables, pero no modifican sin embargo su estructura. Sus señoríos siguen siendo señoríos, con sus viejos derechos y sus campesinos censatarios[84]. De la misma forma los comerciantes italianos en Lyon o los hombres de negocios genoveses en Nápoles que compran, con un dominio, títulos de nobleza, no se convierten en empresarios de la tierra.

No obstante llega el momento en que el capitalismo aprovecha la tierra y la somete completamente a su voluntad remodelándola de arriba a abajo. Examinaremos a continuación ejemplos de la agricultura capitalista. Son numerosos, discutibles unos, in-



Almoshof. Dos imágenes anónimas del Museo de Nuremberg ilustran la extensión de las casas de campo en el siglo XVII. La primera (arriba) representa la propiedad del siglo XVI. La segunda (en la página siguiente) representa el edificio en que se ha convertido en el siglo XVII al abrigo de los mismos muros. (Cliché Hochbauamt.)

discutibles otros, pero frente a los ejemplos de gestión y de texturas que permanecen tradicionales, son minoritarios, hasta el punto de ser casi hasta el siglo XVIII, por lo menos, la excepción que confirma la regla.

Las condiciones previas capitalistas

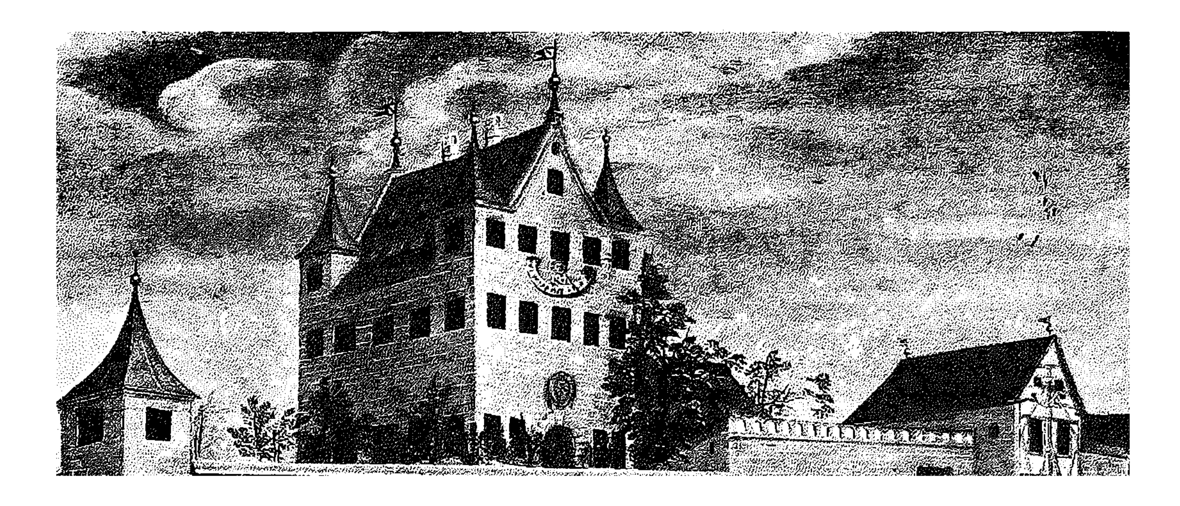
Los campos de Occidente son a la vez señoriales y campesinos. ¿Cómo entonces serían fácilmente maleables? El régimen señorial ha tenido en todas partes una vida dura. Ahora bien, para que un sistema capitalista de gestión y de cálculo económico se instale en la explotación de la tierra, hacen falta múltiples condiciones previas: que el régimen señorial haya sido, si no abolido, por lo menos apartado o modificado (a veces desde dentro, y entonces es el propio señor, o el campesino enriquecido, el amo del pueblo [*coq de village*], el que desempeña el papel de capitalista); que las libertades campesinas hayan sido, si no suprimidas, por lo menos trastocadas, limitadas (es la gran cuestión de los bienes comunales); que la empresa se encuentre comprendida en una cadena vigorosa de intercambios a larga distancia —el trigo para exportar, la lana, la hierba pastel[85], la granza, el vino, el azúcar—; que se lleve a cabo una gestión «racional» guiada por una política reflexiva de rendimiento y enmienda; que una técnica experimentada dirija las investigaciones y las implantaciones de capitales fijos; que en fin, exista en la base un proletariado asalariado.

Si no se cumplen todas estas exigencias, la empresa puede estar sobre la pista del capitalismo pero no será capitalista. Ahora bien, estas numerosas condiciones negativas o positivas, son difíciles de conseguir. ¿Y por qué nueve de cada diez veces esto es así? Sin duda porque no se las introduce en los campos a su modo, porque la superestruc-

tura señorial es una realidad vivaz, resistente, y sobre todo porque el universo campesino está naturalmente en contra de la innovación.

Un cónsul francés observa, en 1816, el estado «espantoso de abandono y de miseria» de Cerdeña, que ocupa no obstante «el centro de la civilización europea»[86]. El obstáculo esencial a los esfuerzos «ilustrados» procede de un mundo de campesinos atrasados, sometidos a la triple explotación del Estado, de la Iglesia y de la «feudalidad», de campesinos «salvajes» que «protegen a sus rebaños o trabajan sus campos con el puñal al lado y el fusil al hombro», devorados por las querellas de familias y de clanes. En este mundo arcaico nada penetra fácilmente, ni siquiera el cultivo de la patata, ensayado con éxito, pero que «no ha pasado al empleo común» a pesar de la utilidad de «esta raíz de hambre». «Los intentos de la patata», señala nuestro cónsul, «fracasaron y se volvieron ridículos; los de la caña de azúcar [que intenta un noble sardo apasionado por la agronomía] fueron objeto de la envidia y la ignorancia o la maldad, y se castigaron como si fueran un crimen; los trabajadores conseguidos costosamente fueron asesinados uno tras otro». Un marsellés de paso se maravilla ante los bosques de naranjas de la Ogliastra, con los árboles «llenos de vigor y de salud cuyas flores al caer forman un lecho espeso sin que los habitantes de esta región... le saquen el menor partido». Con algunos compatriotas instala una destilería y trabaja allí toda una temporada. Des-

La antigua y modesta casa del amo se ha convertido, una parte, en la del administrador, o la del guarda; la otra parte, cortada a media altura, es ahora una terraza; la nueva vivienda del propietario, enorme, con sus pináculos, tiene aspecto de castillo. (Cliché Hochbauamt.)



graciadamente, al año siguiente, cuando el equipo, que había regresado a Francia en el intervalo, regresa a pie de obra, los talleres han sido saqueados, las herramientas y los utensilios robados. Hay que abandonarlo todo.

Sin duda hay campesinos más abiertos y sometidos a otras técnicas de encuadramiento. Hemos tomado un ejemplo extremo: Cerdeña, aún actualmente, es un país atrasado. Pero cuando a ese comerciante genovés de la familia de los Spinelli, convertido en el señor de Castrovillani en el reino de Nápoles, se le mete en la cabeza regular a su antojo la llegada y la permanencia de los *bracciali* (los trabajadores temporales que en este lugar se llaman los *fatigatori*), se gana la enemistad de toda la comunidad aldeana, la *università*. Y es ella quien tendrá la última palabra. No exijáis demasiado a los *fatigatori*, se le explica al señor, ¡se les quitarían las ganas de venir a trabajar a nuestras viñas como de costumbre![87].

Resumiendo, no es por casualidad que las nuevas empresas agrícolas se instalasen tan a menudo en el vacío de los pantanos o en zonas pobladas de árboles. Más vale no trastornar las costumbres y los sistemas fundiarios. En 1782, un innovador, Delporte, para instalar su ganadería de corderos a la inglesa, eligió un trozo del bosque de Boulonge-sur-Mer, desbrozado por él mismo, y después mejorado con grandes esparcimientos de marga[88]. Un pequeño detalle: tenía que proteger a los animales de los lobos. ¡Por lo menos estaban protegidos de los hombres!

Número, inercia, productividad de las masas campesinas

El campesinado es el grupo más numeroso, la enorme mayoría de los vivientes. En él se produce un codo a codo, de ahí las posibilidades de resistencia o de inercia espontáneas. Pero el número es también signo de una productividad insuficiente. Si el terreno da escasos rendimientos, y esto es algo bastante corriente, hay que aumentar el área de labranza, extremar el esfuerzo de la mano de obra, reequilibrar todo por medio de un excedente de trabajo. Frasso y Arpaia son dos pueblos pobres, situados detrás de Nápoles, no lejos de un tercero, Montesarchio, relativamente rico. En los dos pueblos pobres, la productividad es tan baja que, para producir la misma cantidad, hace falta cultivar una superficie tres veces más grande que en Montesarchio. Consecuencia: estos pueblos pobres conocen, aceptan, una natalidad más alta, matrimonios más precoces, tienen que forjar una mano de obra relativamente abundante[89]. De ahí la persistente paradoja en tantas economías del Antiguo Régimen, en campos relativamente superpoblados, en el límite de la penuria y del hambre, obligados sin embargo a recurrir a masas regulares de trabajadores temporales, segadores, vendimiadores, desgranadores de trigo, los días de invierno, esos peones que pico en mano cavan fosos, todos proceden de los mundos exteriores más pobres y de la masa confusa de los sin trabajo. Una estadística de 1698 da, para todo Orleáns, las cifras siguientes: 23.812 campesinos de arado, 21.840 vendimiadores, 2.121 molineros, 539 jardineros, 3.160 pastores, 38.444 jornaleros, 13.696 criadas y 15.000 criados. Y estas cifras no representan el total de la población campesina, pues, a excepción de las criadas, no figuran las mujeres ni los niños. ¡De una población activa de cada 120.000 personas, tenemos entre criados, domésticos y jornaleros más de 67.000 asalariados![90].

Paradójicamente, esta sobrecarga de hombres es una traba al progreso de la productividad: una población campesina tan numerosa, en una economía de subsistencia, obligada a trabajar sin descanso para soportar las consecuencias de las frecuentes malas cosechas y para pagar sus múltiples impuestos, se recluye en sus tareas y preocupacio-

nes cotidianas. Apenas puede moverse. Semejante medio no se puede imaginar la fácil propagación del progreso técnico o el riesgo de aceptar nuevos cultivos y nuevos mercados. Dan la impresión de ser masas rutinarias, casi estancadas; no decimos tranquilas o sumisas. Conocen despertares de una extraña brutalidad. En 1368, el levantamiento chino que pone fin al extraño régimen de los mogoles, a favor de los Ming, es un auténtico maremoto. Y si es raro que tengan parecida importancia en Europa, aquí se producen por todas partes revueltas campesinas regularmente.

Claro que estos incendios se extinguen unos detrás de otros: el levantamiento de la Île de France en 1358, la sublevación de los trabajadores ingleses de 1381, la guerra de los campesinos húngaros[91] bajo la dirección de Dozsa en 1514, que termina con miles de ahorcados, o la de los campesinos alemanes en 1525, o el enorme levantamiento napolitano de 1647. El estrato señorial, superestructura social de los universos rurales, lleva siempre ventaja, ayudado por los príncipes, sostenido por la complicidad más o menos consciente de las sociedades urbanas que necesitan del trabajo campesino. No obstante, aunque pierde con bastante frecuencia, el campesino no renuncia por ello. La guerra sorda alterna con la guerra abierta. Según Georg Grüll[92], historiador de los campesinos austriacos, incluso la enorme derrota que cierra el *Bauernkrieg* de 1525 no suspendió una guerra social latente, ininterrumpida hasta 1650 y más allá. La guerra campesina es una guerra estructural que no termina nunca. Es mucho más que una Guerra de Cien Años.

Miseria y supervivencia

Máximo Gorki había dicho un día: «Los campesinos son los mismos en todas partes»[93]. ¿Es esto completamente cierto?

Los campesinos comparten todos una miseria bastante continua, una paciencia a la altura de cualquier prueba, una extraordinaria aptitud para resistir amoldándose a las circunstancias, una lentitud para actuar a pesar de los sobresaltos de las revueltas, un arte desesperante para rechazar, sea cual sea, toda «innovación»[94]; una perseverancia sin igual para reequilibrar una existencia continuamente precaria. Es cierto que viven a un bajo nivel, a pesar de alguna o algunas excepciones: así en el siglo XVI una zona de ganadería como el Dithmarschen, al sur de Jutlandia[95]; «islas de bienestar campesino» en la Selva Negra en algunos países de Baviera, de Hesse o de Turingia[96]; más tarde los campos holandeses debido a la proximidad de los grandes mercados de las ciudades, la parte oeste del país de Le Mans[97]; una buena parte de los campos ingleses; los vendimiadores un poco por todas partes, por no citar más que algunos ejemplos. Pero, en un recuento que fuera completo, las imágenes negras sobresaldrían con mucho sobre las otras. Se presentan por millares.

No obstante, no acentuemos estas manchas negras. El campesino ha sobrevivido. Ha conseguido desenvolverse, esto es también una verdad universal. Pero generalmente gracias a cien oficios suplementarios[98]; los de artesanía, los de esa auténtica «industria» que es la viticultura, los de transportes. Uno no se sorprenderá de que los campesinos de Suecia o Inglaterra sean también mineros, canteros o fabricantes de hierro; de que los campesinos de Scania se conviertan en marinos y animen un cabotaje activo en el Báltico y en el mar del Norte; de que todos los campesinos sean más o menos tejedores y transportistas ocasionales. En Istria, cuando a finales del siglo XVI los campos se cubren con la segunda servidumbre muchos campesinos se escapan; se convierten en transportistas y vendedores ambulantes en dirección a los puertos del Adriático

y multiplican una industria elemental del hierro, con altos hornos campesinos[99] En el reino de Nápoles, «son numerosos los *bracciali*», dice un informe serio de la *Sommaria*, «que no viven sólo de su trabajo de jornalero, sino que cada año siembran seis *tomola* de trigo o de cebada [...], que cultivan legumbres y las llevan al mercado, cortan y venden madera y hacen transportes con sus bestias; después pretenden no pagar impuestos sino como *bracciali*»[100]. Por si fuera poco, un estudio reciente los califica de prestatarios y prestamistas de dinero, pequeños usureros, ganaderos atentos.

La larga duración no excluye el cambio

Estos ejemplos muestran en qué Gorki carece de razón. Hay mil formas de ser campesino, mil formas de ser miserable. Lucien Febvre tenía la costumbre de decir, con respecto a las diferencias provinciales, «que Francia se llama diversidad». Pero el mundo también se llama diversidad. Está el suelo, está el clima, están los cultivos, está la «deriva» de la historia, las antiguas elecciones; está también el estatuto de la propiedad y de las personas. Los campesinos pueden ser esclavos, siervos, arrendatarios libres, aparceros, granjeros; pueden depender de la Iglesia, del rey, de los grandes señores, de hidalgos de segundo o tercer rango, de grandes arrendatarios. Y, cada vez, su estatuto personal se revela diferente.

Esta diversidad en el espacio nadie la discute. Pero en el interior de cada sistema dado, los historiadores de la vida campesina tienden actualmente a imaginar situaciones inmóviles en el tiempo eminentemente repetitivas. Para Elio Conti, el admirable historiador del campo toscano, esto no se puede explicar más que a través de mil años de continuas observaciones[101]. Con respecto a los campos de los alrededores de París, un historiador afirma que «las estructuras rurales apenas han sufrido transformaciones entre la época de Felipe el Hermoso y el siglo XVIII»[102]. La continuidad es lo más importante de todo. Werner Sombart decía ya hace tiempo que la agricultura europea no había cambiado desde Carlomagno hasta Napoleón: esto era sin duda una forma de mofarse de ciertos historiadores de su tiempo. Actualmente, la ocurrencia no sentaría mal a nadie. Otto Brünner, historiador de las sociedades rurales de Austria, va aún más lejos: «El campesinado», expone sin vacilar, «ha constituido desde su formación en el Neolítico hasta el siglo XIX el fundamento de la estructura de la sociedad europea y, en el transcurso de los milenios, apenas le han afectado en su sustancia los cambios de estructura de las formas políticas de las capas superiores»[103].

No obstante, no creamos a ojos cerrados en una inmovilidad total de la historia campesina. Sí, el campesino de tal pueblo no ha cambiado desde Luis XIV a nuestros días. Sí, los viejos primos de una historiadora de Forez «aún se parecen [actualmente] a las sombras tan próximas de los testadores del siglo XIV»[104]. Y la riqueza de estos campos no parece haber «sido muy diferente en 1914 de la de 1340»[105]. Identidad de campos, de casas, de animales, de hombres, de propósitos, de refranes... Sí, pero ¡qué de cosas, qué de realidades no cesan de cambiar! Hacia 1760-1770, en Mitschdorf, un pequeño pueblo de Alsacia del Norte, la escanda, viejo cereal, deja paso al trigo[106]; ¿es esto despreciable? En el mismo pueblo, entre 1705 y 1816 (sin duda hacia 1765), se pasa de un sistema trienal a un sistema bienal[107]; ¿es esto despreciable? No son cambios pequeños, como dirían algunos, sino enormes. Toda larga duración se interrumpe un día u otro, nunca de un solo golpe, nunca en su totalidad, pero se producen fracturas. En los tiempos de Blanca de Castilla y de San Luis es decisivo el hecho de que el campesinado de los alrededores de París, formado por siervos (identificables por tres cargas

de reconocimiento: *chevage, droit de formariage, mainmorte*), pero también por hombres libres, conquiste su libertad frente a los señores y que se multipliquen las exenciones, las manumisiones, ya que el hombre libre, mezclado con los criados, se arriesgaba siempre a ser confundido un día con ellos. Es decisivo también, y la vida económica se presta a ello, el que los campesinos unidos codo con codo rescaten con dinero sus obligaciones en Orly, en Sucy-en-Brie, en Boissy o en otras partes, movimiento destinado a extenderse ampliamente[108]. Es decisivo el hecho de que la libertad campesina se extienda por cierta Europa como una epidemia que alcanza preferentemente las zonas activas, pero también, con ayuda de la cercanía, las regiones menos privilegiadas. Así llega hasta el reino de Nápoles, e incluso hasta Calabria, que no es sin duda en este caso una zona pionera; pero los últimos campesinos fugitivos han sido en vano reclamados en 1432 por el conde de Sinopoli[109]. Ha desaparecido la servidumbre campesina, la vinculación a la gleba. Y las antiguas palabras *(adscripti, villani, censiles, redditici)* desaparecen del vocabulario calabrés, no se habla más que de *vassalli*[110]. También es importante el que el campesino liberado de la Alta Austria pueda lucir, como muestra de su liberación, un sombrero rojo[111]. También lo es que el *triage*, que es el reparto de los bienes comunales entre campesinos y señores, fracase generalmente en la Francia del siglo XVIII, cuando el mismo proceso había dado lugar en Inglaterra a las *enclosures*. Por el contrario es importante que la *segunda servidumbre* polaca ponga bajo el celemín, en el siglo XVI, a un campesino que ya tenía la experiencia del mercado directo con la ciudad o incluso con los comerciantes extrajeros[112]. Todo esto es decisivo: uno sólo de estos cambios modifica en profundidad la situación de miles de hombres.

En este caso, Marc Bloch[113] tiene razón junto con Ferdinand Lot, que consideraban al campesinado francés como «un sistema de tal manera cimentado que no hay fisuras, es imposible». Ahora bien, hay fisuras, desgastes, rupturas, cambios. Así como las relaciones señores-campesinos, estas rupturas surgen de la coexistencia entre las ciudades y el campo que, al desarrollar automáticamente una economía de mercado, trastorna el equilibrio rural.

Y el mercado no es el único motivo ¿No rechaza la ciudad frecuentemente sus oficios hacia los campos para escapar a las trabas gremiales instituidas allí? Libre por otra parte de repatriarlos dentro de sus muros cuando va en su beneficio. ¿El campesino no viene a la ciudad atraído por sus altos salarios? Y el señor, ¿no construye allí su casa, incluso su palacio? Italia, con anticipación al resto de Europa, es la primera en conocer este *inurbamento*. Y convirtiéndose en habitantes de la ciudad, los señores traen consigo el gran conjunto de sus clanes rurales, que pesan, a su vez, sobre la economía y la vida de la ciudad[114]. La ciudad, en fin, y con ello gentes de leyes que escriben para el que no sabe escribir, muy a menudo amigos falsos, maestros del enredo, incluso usureros que hacen firmar reconocimientos de deudas, deducen fuertes intereses, se aprovechan de los bienes empeñados. Desde el siglo XIV, la *casana* del Lombardo es la trampa en la que cae el campesino que pide prestado. Comienza por empeñar sus utensilios de cocina, sus «vasos vinarios», sus útiles agrícolas; después su ganado, para terminar con su tierra[115]. La usura alcanza niveles fantásticos desde que aumentan las dificultades. En noviembre de 1682, el intendente de Alsacia denuncia las usuras intolerables de las que los campesinos son víctimas: «Los burgueses les han obligado a pagar hasta el 30% de interés», algunos han exigido que empeñaran las tierras con «la mital de los frutos como interés [...] lo cual anualmente se revela igual al principal de la suma prestada...». Sin duda alguna, son préstamos al 100%[116].

En Occidente, un régimen señorial que no está muerto

La organización señorial enclavada en la vida campesina, mezclada con ésta, la protege y la oprime a la vez. Todavía actualmente se puede reconocer sus vestigios en todos los paisajes de Occidente. Conozco dos pueblos mediocres, entre Barrois y Champagne, que antiguamente estuvieron sometidos a un modesto señorío. El castillo sigue aún allí, cerca de uno de estos pueblos, tal como fue sin duda restaurado y acondicionado en el siglo XVIII, con su parque, sus árboles, sus capas de agua, una cueva. Dependían del señor los molinos (no se usan, pero siguen allí), los estanques (ayer aún se empleaban). En cuanto a los campesinos, disponían de sus jardines, de sus cañamares, de sus cercados, de sus huertas y de sus campos alrededor de las casas del pueblo, apiñadas unas contra otras. Los campos, aún ayer, estaban divididos en tres parcelas (trigo, avena, barbecho = *versaines*) que cambiaban todos los años. Dependían directamente del señor, en calidad de propietario, los bosques próximos situados en la cima de las colinas y dos «reservas», una por cada pueblo. Una de estas agrupaciones de tierras ha dejado su nombre a un lugar llamado *La Corvée*; la otra ha dado lugar a una granja compacta, enorme, anormal entre las pequeñas propiedades de los campesinos. Para el uso aldeano, sólo se abrían los bosques que estaban lejos. Da la impresión de ser un mundo cerrado sobre sí mismo, con sus artesanos-campesinos (el herrero, el carretero, el zapatero, el guarnicionero, el carpintero) obstinados en producirlo todo, incluso su vino. Más allá del horizonte hay otros pueblos agrupados, oprimidos; otros señoríos que se conocen mal y de los que, de lejos, se hacer burla. El folklore está lleno de estas antiguas mofas.

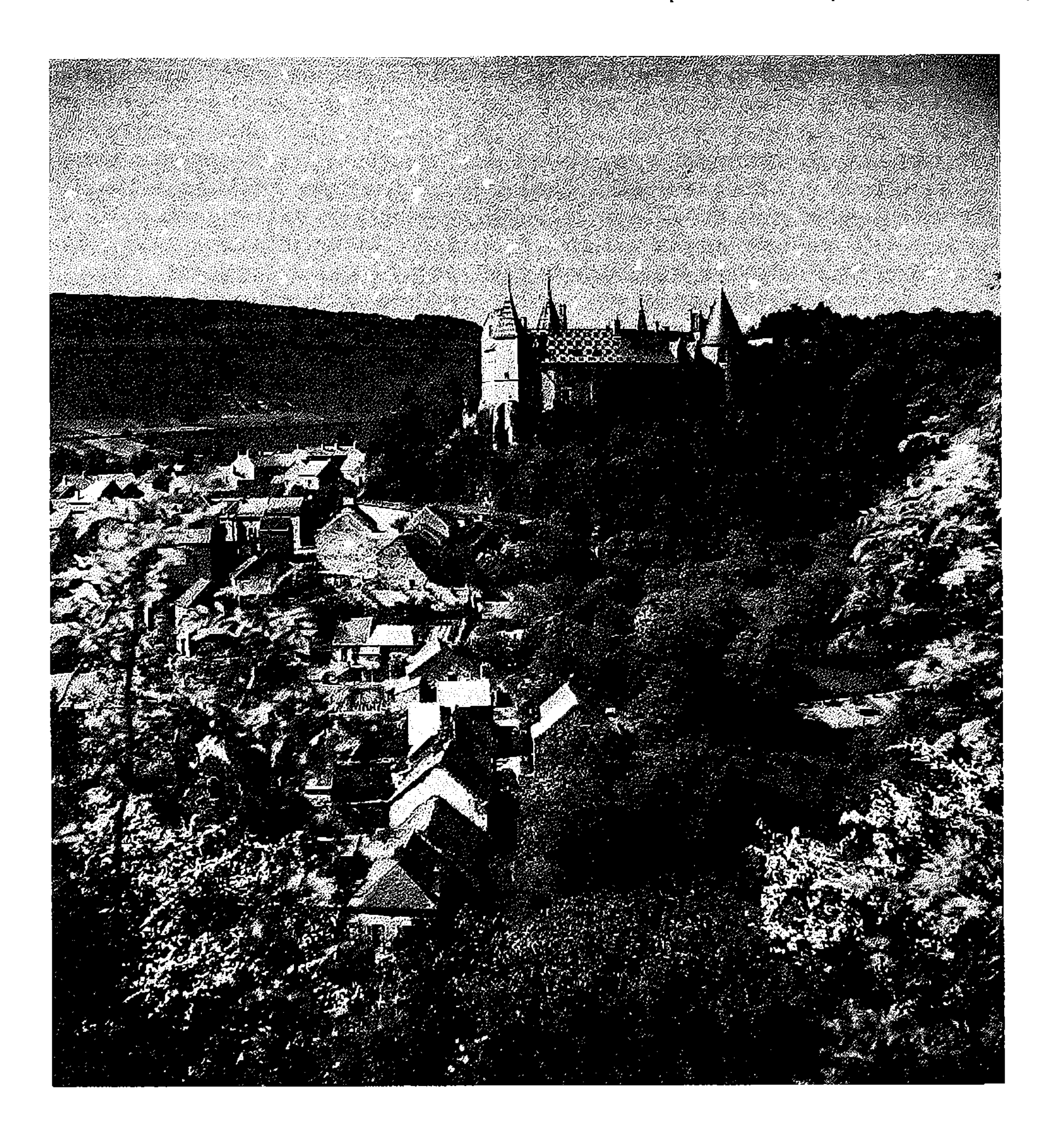
Habría que completar este cuadro: el señor, ¿qué señor? ¿Cuáles son los cánones en dinero, en especie, en trabajo (las *corvées*)? En el caso común que evoco, los cánones en 1789 son livianos y las *corvées* poco numerosas, dos o tres días al año (labranza y acarreo); sólo se producen disputas un poco impetuosas por el uso de los bosques.

Pero, de un lugar a otro, cambian muchas cosas. Habría que multiplicar los viajes: ir a Neuburgo, en Normandía, con André Plaisse[117]; a Montesarchio, en el reino de Nápoles, con Gérard Delille[118]; con Yvonne Bézard a Gémeaux, en Borgoña[119]; iremos en un instante a Montaldeo, en compañía de Giorgio Doria. Nada es equiparable, evidentemente, a una vista directa y precisa, como la que ofrecen cientos de veces las monografías, a menudo excelentes.

Pero nuestro problema no es sólo ése. Preguntémonos antes, desde un punto de vista amplio, cuáles son las razones por las que el régimen señorial milenario, que se remonta por lo menos a los grandes dominios del Bajo Imperio, ha podido sobrevivir a la primera modernidad.

Las adversidades, no obstante, no le han faltado. El señor está sujeto, por lo alto, por los vínculos feudales. Y estos vínculos no son ficticios, dan lugar al pago de rentas feudales nada pequeñas, a «reconocimientos», a pleitos; están también los provechos eventuales y los derechos feudales que hay que pagar al príncipe, y que a veces son elevados. Jean Mayer piensa que la renta de la nobleza (aunque habla de la nobleza bretona, bastante particular) se ve amputada cada año de un 10 a un 15%[120]. Vauban adelantaba ya «que si se examinara todo bien, se encontraría que los hidalgos no tienen menos cargas que los campesinos»[121], lo cual, evidentemente, es mucho decir.

En cuanto a las rentas y cánones que reciben de los campesinos, aquéllas tienen una fastidiosa tendencia a reducirse. Rentas fijadas en dinero en el siglo XIII, se vuelven irrisorias. En Occidente, las prestaciones personales han sido generalmente rescatadas. El producto de un horno banal son algunos puñados descontados de la masa



Dominando su pueblo, un castillo de tejas doradas, según la moda de Borgoña: la Rochepot, en la carretera que sube a Arnay-le-Duc, en Côte-d'Or. (Foto Rapho, cliché Goursat.)

que los campesinos llevan a cocer una vez por semana. Algunas rentas en especie se vuelven simbólicas: con las particiones de los censos, estos campesinos deben un cuarto, un octavo, un decimosexto de capón[122]. La justicia señorial se muestra expeditiva para las causas sin importancia, pero no es lo suficientemente pesada como para sostener a los jueces que designa el señor: hacia 1750, en Gémeaux, en Borgoña, la escribanía y las multas judiciales alcanzan las 132 libras en relación con una renta de 8.156 libras[123]. Esta evolución mejora su ritmo en cuanto los señores más ricos, los que podrían defender eficazmente sus derechos locales, no viven casi en sus tierras.

Juega también en contra del señor el lujo grandioso de la vida moderna, que se debe obtener a cualquier precio. Al igual que el campesino, el señor hace felices a los prestamistas burgueses. Hace mucho tiempo, en Borgoña, los Saulx-Tavannes pudieron, gracias a la inmensidad de sus posesiones, superar las situaciones desagradables sin demasiados daños. La prosperidad de la segunda mitad del siglo XVIII les crea dificultades inesperadas. Sus rentas están subiendo, pero las gastan sin reparar en nada. Y es la ruina[124]. En realidad, es la historia de siempre.

Además, las crisis políticas y económicas desmantelan piezas completas del mundo señorial. En tiempos de Carlos VIII, de Luis XII, de Francisco I y de Enrique II, permanecer durante el verano en Italia con los ejércitos del rey de Francia y durante el invierno en sus tierras pase todavía. Pero a partir de 1562, las Guerras de Religión son un precipicio. La regresión económica de los años 1590 consigue precipitar la crisis. En Francia, como en Italia, en España, y sin duda en todas partes, se prepara una trampa y la nobleza, frecuentemente la de más alcurnia, desaparece de golpe. A todo esto se añaden los furores, la rabia campesina que, dominada, contenida, obligan más de una vez a hacer concesiones.

A pesar de tantas debilidades, de tantas fuerzas hostiles, la institución sobrevivió. Por muchas razones. Los señores que se arruinan ceden su puesto a otros señores, frecuentemente ricos burgueses que siguen manteniendo el sistema. Hay revueltas, acciones violentas de los campesinos, pero hay reacciones señoriales, también numerosas. Como en Francia, en vísperas de la Revolución. Si el campesino no renuncia a sus derechos fácilmente, tampoco lo hace el señor a sus ventajas. O mejor dicho, cuando pierde unas, se las arregla para conservar o ganar otras.

En efecto, no todo está en su contra. La nobleza en Francia, antes de 1789, controla sin duda el 20% de la propiedad territorial del reino[125]. Los impuestos de *laudemio* son todavía pesados (hasta un 16 y un 20% del importe de las ventas en Neuburgo, Normandía). El señor no es sólo un rentista de las tenencias; también es un gran propietario: dispone del dominio cercano, una parte importante de las mejores tierras, que se puede explotar directamente o arrendarse. Posee una gran parte de bosques, de «setos», de terrenos incultos o pantanosos. En Neuburgo, antes de 1789, la baronía obtenía de sus bosques el 54% de sus rentas, que no eran mediocres[126]. En cuanto a los espacios sin cultivar, cuando las parcelas se roturan pueden concederse, y entonces se someterán al *champart*, una especie de diezmo. Por último, el señor puede comprar cada vez que una propiedad se pone en venta; el *retracto feudal* es un derecho preferente de compra. Cuando un campesino abandona su tierra, sometida a censo, o cuando ésta queda libre por una u otra razón, el señor puede arrendarla, darla en aparcería o enfeudarla de nuevo. Puede incluso, en ciertas condiciones, imponer el *retracto*. También tiene el derecho a imponer una tasa sobre los mercados, sobre las ferias, en los peajes que se encuentran en sus tierras. Cuando en el siglo XVIII se hizo en Francia una relación detallada de todos los peajes con el fin de abolirlos para facilitar el comercio, se observó que muchos eran recientes, impuestos arbitrariamente por los propietarios de bienes raíces.

El derecho señorial ofrece, pues, muchas posibilidades de maniobra. Los señores de

la Gâtine del Poitou, en el siglo XVI[127], consiguieron, Dios sabe cómo, constituir a partir de tierras agrupadas esas fincas en aparcería que, con sus setos vivos, crearon entonces el nuevo paisaje de boscage. Se trata de una transformación decisiva. Los feudatarios del reino de Nápoles, a los que todo favorece, capacitados para hacer pasar las tenencias a las reservas —los *scarze*— no lo hicieron mejor.

Para terminar, por esencial que sea, no nos hagamos demasiadas ilusiones sobre los efectos económicos de la libertad campesina. Dejar de ser siervo, es poder vender la tenencia, ir a donde se quiera. En 1676, un predicador de la Alta Austria, elogia así su tiempo: «Alabado sea Dios, ahora ya no hay más siervos en los alrededores y actualmente cada uno puede y debe servir donde quiera»[128] Se observará que la palabra *debe* se añade a la palabra *puede* y se quita a la palabra *quiere*. El campesino es libre, pero debe servir, cultivar la tierra, la cual pertenece siempre al señor. Es libre, pero el Estado le somete, por todas partes, al impuesto, la Iglesia percibe el diezmo y el señor sus rentas. No es difícil adivinar el resultado: en el siglo XVII, en el Beauvaisis, la renta campesina disminuye de un 30 a un 40% debido a estas diversas exacciones[129] Otros estudios indican tasas bastante aproximadas. La sociedad dominante tiende en todas partes a movilizar y a incrementar para su beneficio la masa de excedentes agrícolas. Sería una ilusión creer que el campesino no se da cuenta de todo esto. Los *nu-pieds*, rebeldes de Normandía (1639), denuncian en sus manifiestos a los arrendatarios de impuestos y a los tratantes «esas gentes enriquecidas [...] que llevan a expensas nuestras el raso y el terciopelo», este «montón de ladrones que se comen nuestro pan»[130]. En 1788, según sus campesinos, los canónigos de Saint-Maurice, cerca de Grenoble, «no piensan más que en engordar como los cochinos que se matan en Pascua»[131]. Pero, ¿qué pueden pues esperar estas gentes de una sociedad en la que; como escribe el economista napolitano Galanti, «el campesino es un animal de carga a quien se proporciona lo justo para llevar su peso»[132], sobrevivir, reproducirse, seguir con su trabajo? En un mundo siempre bajo la amenaza del hambre, los señores tienen la parte fácil: defienden, al mismo tiempo que sus privilegios, la seguridad, el equilibrio de una sociedad. Por ambigua que sea, está allí para apoyarles, sostenerles, para afirmar, con Richelieu, que los campesinos se parecen «a las mulas que estando acostumbradas a la carga, se echan a perder más por un largo descanso que por el trabajo»[133] Hay pues muchas razones para que la sociedad señorial, sacudida, golpeada, minada sin fin, se mantenga a pesar de todo, se recomponga durante siglos, y pueda ser un obstáculo a todo lo que, en el marco de los campos, no sea ella misma.

En Montaldeo

Abramos un paréntesis para imaginar que vivimos, duurante un instante, en un pequeño pueblo de Italia. La historia nos ha sido contada maravillosamente por un historiador, Giorgio Doria, heredero de los documentos de la gran familia genovesa, descendiente del antiguo señor y dueño de Montaldeo[134].

Pueblo bastante miserable, con trescientos y pico habitantes y algo menos de 500 hectáreas de tierras, Montaldeo está situado en los límites del Milanesado y del territorio de la República de Génova, lindando con la llanura lombarda y los Apeninos. Su minúsculo territorio de colinas era un «feudo» del emperador. En 1569, los Doria se lo compran a los Grimaldi. Doria y Grimaldi pertenecen a la nobleza de negocios de Génova, a esas familias nada descontentas de figurar como «feudatarios», que aseguran sus capitales y que se reservan un asilo a las puertas de la ciudad (precaución

útil, ya que la vida política es agitada allí). Esto no impide que traten a su feudo como comerciantes sagaces, sin prodigalidad, pero ni como empresarios ni como innovadores.

De forma muy viva, en el libro de G. Doria se exponen las posiciones recíprocas de los campesinos y del feudatario. Campesinos libres que van donde buenamente les parece, se casan por su propia voluntad, ¡pero son tan miserables! El consumo mínimo, que el autor fija para una familia de cuatro personas en 9,5 quintales, entre cereales y castañas, y 560 litros de vino por año, sólo lo sobrepasan o lo alcanzan 8 de cada 54 hogares. Para los otros, la desnutrición es crónica. En sus cabañas de madera y arcilla, las familias pueden aumentar, incluso durante los períodos calamitosos, «pues éstos parecen empujar a la procreación», pero cuando estas familias sólo poseen una hectárea de mala tierra, tienen que buscar su sustento en otra parte, trabajar en la hacienda del feudatario, en los campos de tres o cuatro socios de tierras del lugar. O descender a la llanura y allí alquilar sus brazos en la época de la siega. No sin horribles sorpresas: ocurre que el segador, que debe proporcionarse su propio alimento, gasta más en comer de lo que recibe de su patrono. Es el caso de 1695, de 1735, de 1756. O bien, cuando llegan a los lugares de contrata, no encuentran ningún trabajo; hay que ir más lejos: en 1734, algunos irán hasta Córcega.

A estos males se añaden los excesos del feudatario y de sus representantes; en la primera fila de éstos está el intendente, *il fattore*. La comunidad aldeana, con sus *consoli*, no puede hacer gran cosa contra ellos. Todos tienen que pagar las rentas, los arriendos, aceptar el que los amos compren a bajo precio sus cosechas y las vendan obteniendo grandes beneficios, que tengan el monopolio de los adelantos usureros y de los beneficios, de la administración de justicia. Las multas son cada vez más caras; se trata de aumentar la sanción de los delitos de poca importancia que son los más frecuentes. En comparación con las multas de 1459, las de 1700, teniendo en cuenta la devaluación de la moneda, se multiplican por 12 para las lesiones; por 73 para las injurias; por 94 para el juego, pues está prohibido; por 157 para los delitos de caza; por 180 para el apacentamiento en los campos ajenos. Aquí la justicia señorial no puede ser un mal negocio.

El pequeño pueblo vive con un cierto desfase en relación con las grandes coyunturas de la economía. No obstante, conocerá las expropiaciones y las alienaciones campesinas del siglo XVII. Después del impulso del Siglo de las Luces, que exclaustra al pueblo y lo vincula al exterior, la viña se desarrolla como un monocultivo invasor, y el intercambio se convierte en una norma favoreciendo a los transportistas arrieros. Aparece una especie de burguesía aldeana. De pronto se respira un cierto espíritu de descontento, a falta de revuelta abierta. Pero el que uno de estos pobres diablos se salga de su lugar es indecencia a los ojos de un privilegiado montado a caballo sobre sus prerrogativas; si además es insolente, es un auténtico escándalo. En Montaldeo, un tal Bettoldo, *huomo nuovo*, se atrae la venganza de nuestro marqués Giorgio Doria. Se trata de uno de esos arrieros que hacen una pequeña fortuna (estamos en 1782) transportando el vino del pueblo hasta Génova, y sin duda cuenta con esta violencia que se les ha atribuido de ordinario a los arrieros. «Me inquieta mucho la insolencia de Bettoldo», escribe el marqués a su administrador, «y la facilidad con la que blasfema. [...] Habría que castigarle, pues es indomable. [...] En cualquier caso, despedidle de mi casa; quizás el hambre le vuelva menos malo».

Esto no es seguro, pues blasfemar, injuriar, burlarse, es una tentación, una necesidad. Para el hombre humillado, es un alivio murmurar, aunque sea en voz baja, este *motto* de Lombardía en la misma época: *«Pane di mostura, acqua di fosso, lavora ti, Patron, che io non posso»* (Pan de roeduras, agua de pozo, a ti te toca trabajar, patrón, ¡yo no puedo más!). Unos años más tarde, en 1790, es algo común decir de Giorgio Doria: *«É marchese del fatto suo, e non di più»*. Es marqués para lo que le interesa, y

nada más. En contraposición a estas palabras revolucionarias, el cura de Montaldeo, que lamenta los nuevos tiempos, escribe al marqués, en 1780: «... desde hace algunos años la impostura, la venganza, la usura, el fraude y otros muchos vicios están aumentando». Reflexiones análogas se hacen oír en toda la Italia de esta época, incluso bajo la pluma de un economista liberal como es el caso de Genovesi. Consternado por el estado de ánimo de los trabajadores napolitanos, no veía en 1758 más que un remedio: la disciplina militar y el bastón, *«bastonate, ma bastonate all'uso militare»*[135]. Desde entonces, la situación no dejó de ensombrecerse en un reino de Nápoles donde se extiende una especie de epidemia de desobedencia social. Los jornaleros agrícolas, a partir del año 1785, ¿no van a hacer que les paguen el doble que los años precedentes, cuando los precios de los productos han bajado? ¿No alargan el descanso a mitad de la jornada para ganar los *bettole* y perder dinero bebiendo y jugando en esas tascas[136]?

Franquear las barreras

En algunas circunstancias, el capitalismo franquea o rodea las barreras que levantan señores y campesinos. La iniciativa de estos cambios estructurales proceden tanto del interior mismo del sistema señorial como del exterior.

De dentro, puede ser el capitalismo que practica, imita o trata de inventar el señor mismo; puede ser un capitalismo de origen campesino, a partir del éxito de los grandes arrendatarios.

Del exterior proceden las instrusiones más importantes. Todo el dinero urbano se invierte en los campos. Para perder la mitad cuando se trata de comprar bajo el signo de la promoción social o del lujo. Pero a veces para cambiar y transformar todo, incluso cuando no sea para llegar, inmediatamente, a una explotación perfecta de tipo capitalista. El golpe de varita mágica es siempre la incorporación de una producción agrícola a la economía general. En el siglo XV, es bajo la demanda de un mercado exterior provechoso que los hombres de negocios genoveses instalan en Sicilia el cultivo y el molino de la caña de azúcar *(trapeto)*; que los negociantes de Tolosa, en el siglo XVI, suscitan en su región cultivos industriales de hierba pastel; que los viñedos del Bordelais o de Borgoña se desarrollan en el siglo siguiente en muchas grandes propiedades, en beneficio de las sólidas fortunas de los presidentes y consejeros de los parlamentos de Burdeos y de Dijon. El resultado es una división del trabajo y de los cometidos, la puesta en marcha de una cadena capitalista de explotación, muy nítida en Burdeos[137] (el *administrador* dirige el conjunto de la explotación, el *hombre de negocios* dirige el sector vitícola ayudado por el *capataz agrícola*, que se encarga de la labranza, y por el *capataz viticultor*, que se ocupa de las viñas y de la vinificación y tiene bajo sus ordenes a los obreros especializados). En Borgoña[138], la evolución es menos rápida; los viñedos de calidad, los que crecían en la costa, eran, aún a comienzos del siglo XVII, propiedades eclesiásticas. Pero los parlamentarios de Dijon propusieron precios ventajosos y los Señores de Cîteaux enajenaron así sus terrenos —es un ejemplo entre otros diez. Los nuevos propietarios supieron lanzar y comercializar los productos de sus propiedades. Llegaron incluso a instalarse en persona en los pueblos de la costa, situados en cuesta, con sus callejuelas estrechas, sus casuchas, sus «endebles bodegas» y, al pie de sus «calles empinadas», algunas tiendas y puestos de artesanos. De repente, se ven surgir las bellas casas de los amos; pequeños pueblos, Brochon, Gevrey, cuentan pronto con 36, después con 47. Se trata de una especie de colonización de tutelaje, de vigilancia directa de una producción fácil que hay que vender y asegura altos beneficios.

De los contornos al corazón de Europa

Podríamos, en la búsqueda de este primer capitalismo agrario, perdernos en centenares de casos particulares. Intentamos antes elegir algunos ejemplos significativos. Nos limitaremos, desde luego, a las experiencias europeas, ya sean de la Europa propiamente dicha, ya de los contornos orientales o de los contornos occidentales del extraordinario laboratorio que ha sido la América europea. Esto dará ocasión, en contextos diferentes, de ver hasta qué punto el capitalismo puede penetrar en sistemas que le son estructuralmente extraños y abrirse paso o contentarse con dominar desde lejos la producción, teniendo la sartén por el mango en cuanto a la distribución.

El capitalismo y la segunda servidumbre

El título de este apartado no responde a un deseo de paradoja. La «segunda servidumbre» es la suerte reservada a los campesinos del Este europeo que, libres ya en el siglo XV, han visto alterarse su destino en el transcurso del siglo XVI. Después, todo se ha inclinado hacia la servidumbre en inmensos espacios desde el Báltico hasta el mar Negro, en los Balcanes, en el reino de Nápoles, en Sicilia, y desde Moscovia (un caso muy particular), pasando por Polonia y Europa Central, hasta una línea aproximadamente trazada desde Hamburgo hasta Viena y Venecia.

En estos lugares, ¿qué papel desempeña el capitalismo? Parece que ninguno, ya que es obligatorio, en este caso, hablar de *refeudalización*, de régimen o de sistema feudal. Y el magnífico libro de Witold Kula[139], que analiza paso a paso lo que puede ser, del siglo XVI al XVIII, el «cálculo económico» de los campesinos siervos de Polonia y el de sus señores, explica claramente en qué los señores no son «verdaderos» capitalistas y no lo serán hasta el siglo XIX.

Una coyuntura de doble o triple efecto arrojó, a principios del siglo XVI, a la Europa Oriental a un destino *colonial* de productor de materias primas, destino del que la segunda servidumbre no es sino el aspecto más visible. En todas partes, con variaciones según las épocas y los lugares, el campesino, fijado a la tierra, deja, de derecho o de hecho, de ser móvil, de gozar de las facilidades del matrimonio fuera de la jurisdicción de su señor, de liberarse, con dinero, de las rentas en especie y de las prestaciones en trabajo. La prestación personal extiende desmesuradamente sus exigencias. En Polonia[140], hacia 1500, era insignificante; los estatutos de 1519 y de 1529 la establecen un día a la semana, es decir cincuenta y dos al año; hacia 1550, pasa a tres días por semana; en 1600, a seis días. En Hungría se produce la misma evolución: un día a la semana en 1514, después dos, después tres, pronto una semana cada dos y finalmente se suprime toda reglamentación: la prestación personal no depende ya más que del arbitrio del señor[141]. En Transilvania, cuatro días a la semana: además del domingo, a los campesinos les pertenecerían dos días laborables. Pero en 1589-1590, en Livonia[142], «*jeder gesinde* [trabaja] *mitt Ochsen oder Pferdt alle Dage*»: sin duda alguna, cada individuo sujeto a prestación personal trabaja con una yunta de bueyes o un tiro de caballos *todos los días*. Aún dos siglos más tarde (1798) en la Baja Silesia, se reconoce oficialmente que «las prestaciones personales campesinas no tienen límite»[143]. En Sajonia hay un reclutamiento de jóvenes, enrolados por dos o tres años al servicio del señor[144]. En Rusia, es el endeudamiento campesino lo que ha permitido a los nobles

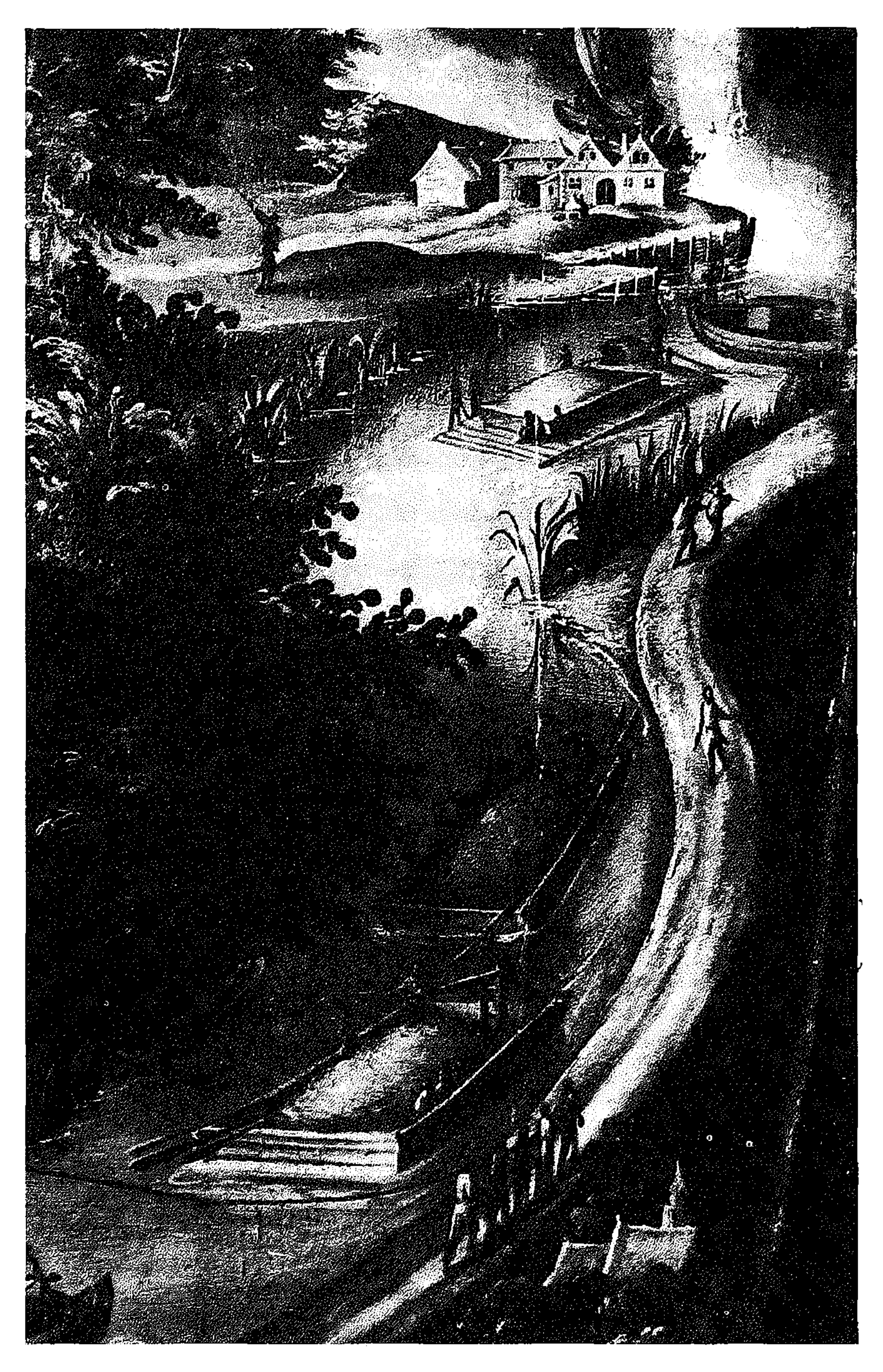
obtener de sus arrendatarios contratos que les fijan a la tierra, una especie de «servidumbre voluntaria» que será más tarde legalizada.[145]

La regla de los seis días de prestación personal por semana, breve, mitigada, organizada de tal o cual forma, tiende a establecerse sin excepción. Tal vez haya que dejar aparte a los campesinos de las propiedades principescas y de las angostas posesiones de las ciudades. Quizás haya incluso un régimen menos fuerte en Bohemia o en Prusia oriental. En verdad, aunque no es posible hacer ninguna estadística y en consecuencia ninguna cartografía, la prestación personal no cesa de ajustarse a las realidades locales de la sociedad y del trabajo campesino. Las prestaciones personales de atelaje las proporcionan los explotadores mejor dotados de tierras, que mantienen a este efecto animales de tiro de más y que delegan para estos servicios en un hijo o en un criado. Pero estas prestaciones personales con atelaje *(Spanndienste* o *Spannwerke*, en Alemania) no eximen de las prestaciones personales manuales *(Handwerke)* y, como hay en los pueblos señoriales pequeños campesinos y jornaleros sin tierra, existe toda una serie de regímenes y de baremos particulares. De ahí que la prestación personal incluya todo: el trabajo doméstico, las faenas de las cuadras, de las granjas, de los establos, las labores, la siega del heno, la recolección de la mies, los transportes, remover la tierra, la tala de árboles. En total, una enorme movilización, convertida en algo natural, de las fuerzas de trabajo del mundo rural. Apretar un tornillo suplementario es siempre fácil: basta con modificar el horario de trabajo, conservar un atelaje, aumentar las cargas que hay que transportar, alargar los recorridos. Y si se preciso, amenazar.

Este agravamiento general de la prestación personal en los países europeos tiene motivos a la vez exteriores e interiores. Exteriores: la demanda masiva de la Europa del Oeste que es preciso abastecer, avituallar de materias primas. Resulta un poderoso llamamiento a la producción exportable. Interiores: en la carrera competitiva entre el Estado, las ciudades y los señores, éstos están casi en todas partes (salvo en Rusia) en posición dominante. Al deterioro de las ciudades y de los mercados urbanos, a la debilidad del Estado responde el embargo de la mano de obra (y también de la tierra productiva) que conduce al éxito de los feudales. La prestación personal es un gran motor al servicio de lo que los historiadores alemanes llaman la *Gutsherrschaft*, en contraposición al señorío tradicional, la *Grundherrschaft*. En Silesia, en el siglo XVIII, se han contado, para un año, 373.621 jornadas de prestación personal con tiros de dos caballos, 495.127 con yuntas de bueyes. En Moravia, estas cifras son de 4.282.000 y de 1.409.114[146], respectivamente.

Este duro régimen no ha podido establecerse de la noche a la mañana; ha habido progresión, acostumbramiento y no ha faltado violencia. En Hungría, al día siguiente de la derrota del levantamiento de Dozsa (1514)[147], el Código de Werböcz proclamó la *perpetua rusticitas*, es decir la servidumbre perpetua del campesino. Será proclamada de nuevo, un siglo más tarde, en la Asamblea de Estados de 1608, después del episodio del levantamiento de los *haïdouks*, esos campesinos prófugos que viven del merodeo y del pillaje al lado de los turcos.

En efecto, el arma de los campesinos contra un señor demasiado exigente es la huida. ¿Cómo atrapar al hombre que se va al llegar la noche, con su carro, su esposa, sus hijos, sus bienes apiñados, sus vacas? En cuanto se aleja un poco, encuentra, a lo largo del camino, la complicidad de sus hermanos de miseria; después, finalmente, la acogida en otro dominio señorial o entre el grupo de las personas fuera de la ley. En Lusace, cuando finaliza la Guerra de los Treina Años, la ira y las quejas de los señores perjudicados se multiplican ante el *Landtag*[148]. Piden que al menos se castigue a los que ayudan a los fugitivos y los acogen; que a los fugitivos apresados les corten las orejas o la nariz, o que les marquen la frente con un hierro candente. ¿No se puede obtener del príncipe elector de Sajonia, que está en Dresde, un *Reskript*? Pero la lista sin



Procedente del Vístula, el grano llega a Gdansk (Dantzig) a granel, en barcos o en simples barquillas, a veces en balsas de troncos de árboles. Abajo del todo, a la izquierda, la punta de un barco y sus sirgadores. (Foto Henryk Romanowski).

fin de rescriptos que prohiben el libre movimiento de los siervos (en Moravia, 1638, 1658, 1687, 1699, 1712; en Silesia, 1699, 1709, 1714, 1720) prueba la impotencia de la legislación en este punto.

En cambio, los señores han conseguido incorporar al campesinado en unidades económicas cerradas, a veces muy vastas: hay que pensar en los condes Czerny de Bohemia, en los Radziwill o en los Czartoriski de Polonia, en los magnates de Hungría, comerciantes de vino y de ganado. Estas unidades económicas se autoabastecen. El campesino no tiene prácticamente acceso a los mercados urbanos, por otra parte muy reducidos. Cuando va, es para hacer pequeñas transacciones, como conseguir un poco de dinero que necesita para pagar algunas rentas, o tomarse un vaso de cerveza o de licor en la posada, también propiedad del señor.

Pero, finalmente, esta unidad económica no es autárquica ya que se abre por lo alto. El señor, propietario de los siervos y de las tierras como antiguamente, produce el grano, la madera, el ganado, el vino, más tarde el azafrán o el tabaco, según las demandas de un cliente lejano. Un verdadero río de grano señorial desciende por el Vístula y llega a Gdansk. De Hungría es el vino, el ganado vivo que se exporta lejos; en las provincias danubianas, el trigo, los carneros destinados a satisfacer el apetito insaciable de Estambul. En todas partes, en la zona de la segunda servidumbre, la economía dominical lo cubre todo, cerca las ciudades, las subyuga —extraña venganza del campo.

Además, ocurre que estos dominios poseen sus propios burgos y sirven de base a las empresas industriales: fábricas de ladrillos, destilerías de alcohol, fábricas de cerveza, molinos, fábricas de loza, altos hornos (como en Silesia). Estas manufacturas utilizan una mano de obra obligada a servir, y también muy a menudo materias primas gratuitas que, por esto, no constan en una contabilidad estricta del debe y del haber. Durante la segunda mitad del siglo XVIII, en Austria, los señores participaban en la puesta en marcha de fábricas textiles. Son particularmente activos y conscientes de sus posibilidades; persiguen sin descanso el *Arrondierung* de sus dominios, usurpan los bosques y los derechos jurisdiccionales del príncipe, lanzan nuevos cultivos, como el tabaco, y toda la pequeña ciudad se somete a su voluntad, jugando con ventaja con los derechos de concesión de ésta[149].

Pero volvamos a nuestra cuestión: ¿qué hay en los múltiples aspectos de la segunda servidumbre que corresponda al capitalismo? Nada, responde el libro de Witold Kula, y sus argumentos son ciertamente pertinentes Si se sale de la semblanza tradicional del capitalismo, si se acepta esta descripción robot: racionalización, cálculo, inversión, maximización del beneficio, entonces sí que el magnate o el señor polaco no son capitalistas. Todo les es demasiado fácil entre el plano del dinero que consiguen y el plano de la economía natural que está a sus pies. No calculan, pues la máquina lo hace sola. No buscan reducir a todo trance sus costes de producción; casi no se preocupan de mejorar, ni incluso de mantener la productividad del suelo que es, no obstante, su capital; se niegan a toda inversión real, se conforman tanto como les es posible con sus siervos, mano de obra gratuita. La cosecha, cualquiera que sea, es para ellos un beneficio; la venden en Dantzig para intercambiarla automáticamente por productos manufacturados de Occidente, generalmente de lujo. Hacia 1820[150] (sin que el autor pueda indicar exactamente el cambio producido) la situación se muestra muy cambiada: un buen número de propietarios consideran desde ahora a su tierra como un capital que es urgente preservar, mejorar, cualquiera que sea el coste; se desprenden tan pronto como les es posible de sus siervos, que representan demasiadas bocas que alimentar y poco trabajo eficaz; prefieren a los asalariados. Su «cálculo económico» ya no es el mismo: ahí está el desarrollo tardió conforme a las reglas de una gestión cuidadosa de comparar la inversión, el precio de coste y el producto neto. Este contraste es un argumen-

to importante para situar a los señores polacos del siglo XVIII entre los señores feudales y no entre los empresarios.

Desde luego, no quiero ir en contra de este argumento. No obstante, me parece que la segunda servidumbre es la contra-figura de un capitalismo negociante que encuentra, en la situación del Este, sus ventajas e incluso, en una parte del mismo, su razón de ser. El gran propietario no es un capitalista, pero está al servicio del capitalismo de Amsterdam o de cualquier otra parte, es un instrumento y un colaborador del mismo. *Forma parte del sistema.* El más grande señor de Polonia recibe los adelantos del mercader de Gdansk y, mediante éste, del mercader holandés. En cierto sentido, se encuentra en la misma situación inferior que el ganadero de Segovia que, en el siglo XVI, vende con mucho adelanto la lana de la esquila de sus corderos a los mercaderes genoveses; o en la situación de los agricultores, apurados o no, pero siempre a la búsqueda de un adelanto, que, en todas las épocas y en toda Europa, venden su trigo por anticipado a los mercaderes de cualquier clase, minúsculos o importantes, a quienes esta situación les permite obtener unos beneficios ilícitos y les ofrece una escapatoria a las reglas y a los precios del mercado. ¿Diremos entonces que nuestros señores se encuentran entre las víctimas, y no entre los que hacen o participan de un capitalismo que, desde lejos, mediante intermediarios, tienen según sus gustos y sus necesidades todo lo que es movilizable por los caminos del mar, las vías fluviales y la complacencia moderada de las rutas terrestres?

Sí y no. Hay una diferencia entre el ganadero de Segovia o el cerealista, que no hacen, en suma, más que soportar la ley de un usurero, y el señor de Polonia que, desfavorecido en Gdansk, es omnipotente *en su casa*. Esta omnipotencia la utiliza para organizar la producción de forma que responda a la demanda capitalista —la cual no le interesa más que en función de su propia demanda de productos de lujo. En 1534 alguien escribía a la regente de los Países Bajos: «Todos los grandes señores y propietarios de Polonia y Prusia han encontrado desde hace veinticinco años este medio de enviar por ciertos ríos todo su trigo a Danzwick, y hacerlo vender en la mencionada ciudad. Y por este motivo el reino de Polonia y los grandes señores se vuelven muy ricos»[151]. Si se siguiera este texto al pie de la letra, nos imaginaríamos a los *gentlemen* arrendatarios como empresarios a la Schumpeter. No es nada de eso. Es el empresario de Occidente quien ha venido a llamar a su puerta. Pero el señor polaco tenía el poder —lo tiene bien demostrado— de poner a su servicio a los campesinos y a una buena parte de las ciudades, de dominar la agricultura e incluso la industria; la producción entera, por decirlo así. Cuando pone este poder al servicio del capitalismo extranjero, se convierte en intérprete del sistema. Sin él, no hay segunda servidumbre, y sin segunda servidumbre, el volumen de la producción de cereales *exportables* sería infinitamente más pequeño. Los campesinos preferirían comer su trigo o intercambiarlo en el mercado por otros bienes si, por una parte, el señor no hubiera acaparado todos los *medios de producción*, y si, por otra, no hubiera matado a una economía de mercado ya vivaz reservándose para sí todos los *medios de intercambio*. Este no es un sistema feudal ya que, lejos de ser una economía más o menos autosuficiente, se trata de un sistema en el que —como dijo el mismo W. Kula— el señor intenta por todos los medios tradicionales aumentar las cantidades de trigo que puede comercializar. Sin duda alguna, tampoco es una agricultura capitalista moderna, a la inglesa. Es una economía de monopolio, de monopolio de la producción, de monopolio de la distribución, todo al servicio de un sistema internacional, en sí mismo fuertemente, indudablemente capitalista[152].

El capitalismo y las plantaciones de América

Europa vuelve a empezar en América. Es una suerte inmensa para ella. Vuelve a comenzar en su diversidad, la cual se superpone a la diversidad del continente nuevo.

El resultado es un conjunto de experiencias. En el Canadá francés, entra en juego un régimen señorial considerado desde arriba. En las colonias inglesas, el Norte es un país libre como Inglaterra, le pertenece al lejano porvenir. Pero el Sur es esclavista: son regímenes de esclavos todas las plantaciones, particularmente las de caña de azúcar en las Antillas y en la costa interminable del Brasil. Los regímenes señoriales espontáneos prosperan en las zonas ganaderas, como en Venezuela o en el interior del Brasil. Los regímenes feudales fracasan en la América española, de gran población indígena. Se conceden campesinos indios a los señores españoles, pero las *encomiendas*, otorgadas a título vitalicio, son *beneficios* antes que *feudos*: el gobierno español no ha querido transformar en feudalidad el mundo reivindicador de los *encomenderos*, ayudados durante mucho tiempo.

Entre estas experiencias, sólo nos interesarán las plantaciones. Son, más directamente que los dominios de la segunda servidumbre, creaciones capitalistas por excelencia: el dinero, el crédito, los comercios, los intercambios, las unen con la orilla oriental del océano. Desde Sevilla, desde Cádiz, desde Burdeos, desde Nantes, desde Ruan, desde Amsterdam, desde Bristol, desde Liverpool, desde Londres, todo está teledirigido.

Para crear estas plantaciones ha sido preciso que todo viniera del continente, los señores, colonos de raza blanca; la mano de obra, la de los negros de Africa (pues el indio de las regiones litorales no ha soportado el choque de los recién llegados); incluso las mismas plantas, a excepción del tabaco. Para la caña de azúcar ha sido preciso importar, al mismo tiempo que la misma caña, la técnica azucarera implantada por los portugueses en Madeira y en las istas lejanas del golfo del Guinea (isla del Príncipe, São Tomé), de manera que estos mundos insulares han tenido mucho de pre-Américas, de pre-Brasiles. En cualquier caso, nada es más revelador en la bahía de Río de Janeiro, hasta donde les ha empujado en 1555 el sueño de grandeza del almirante de Coligny, que la inexperiencia de los franceses ante la caña de azúcar: ¡la hacen enriar en el agua para obtener una especie de vinagre![153].

Esto se realiza en las costas del nordeste brasileño y al sur, en la isla de San Vicente, alrededor del 1550, cuando se instalan los primeros campos americanos de caña de azúcar, con sus molinos, sus ingenios, los *engenhos de assucar*. Estos primeros paisajes de azúcar son todos iguales: hondonadas relucientes de agua, barcos de transporte sobre los ríos costeros, *carros de boi* de rechinantes ruedas sobre los caminos de tierra, más la triada, aún en pie hace poco en los alrededores de Recife o de San Salvador: la casa del señor, la *casa grande*; las casuchas de los esclavos, los *senzulas*; por último el molino de azúcar. El señor se pasea a caballo; reina sobre su familia —una familia desmesuradamente extensa por una libertad de costumbres que no se detiene ante el color de la piel de sus esclavos— y ejerce sobre los suyos una justicia sumaria e inapelable: estamos en Lacedemonia o en la Roma de los Tarquinos[154].

Como disponemos de cuentas detalladas, decimos en seguida que el *engenho de assucar* brasileño no es en sí una inversión excelente. Los beneficios calculados con una cierta probabilidad se elevan al 4 o al 5%[155]. Y hay contratiempos. Solo, en este mundo anticuado, el *senhor de engenho* participa de la economía de mercado: ha comprado a sus esclavos, ha pedido prestado para comprar su molino, vende su cosecha y, a veces, la cosecha de los pequeños *engenhos* que viven a su sombra. Pero incluso él depende de los mercaderes, instalados en la ciudad baja de São Salvador o en Recife, a

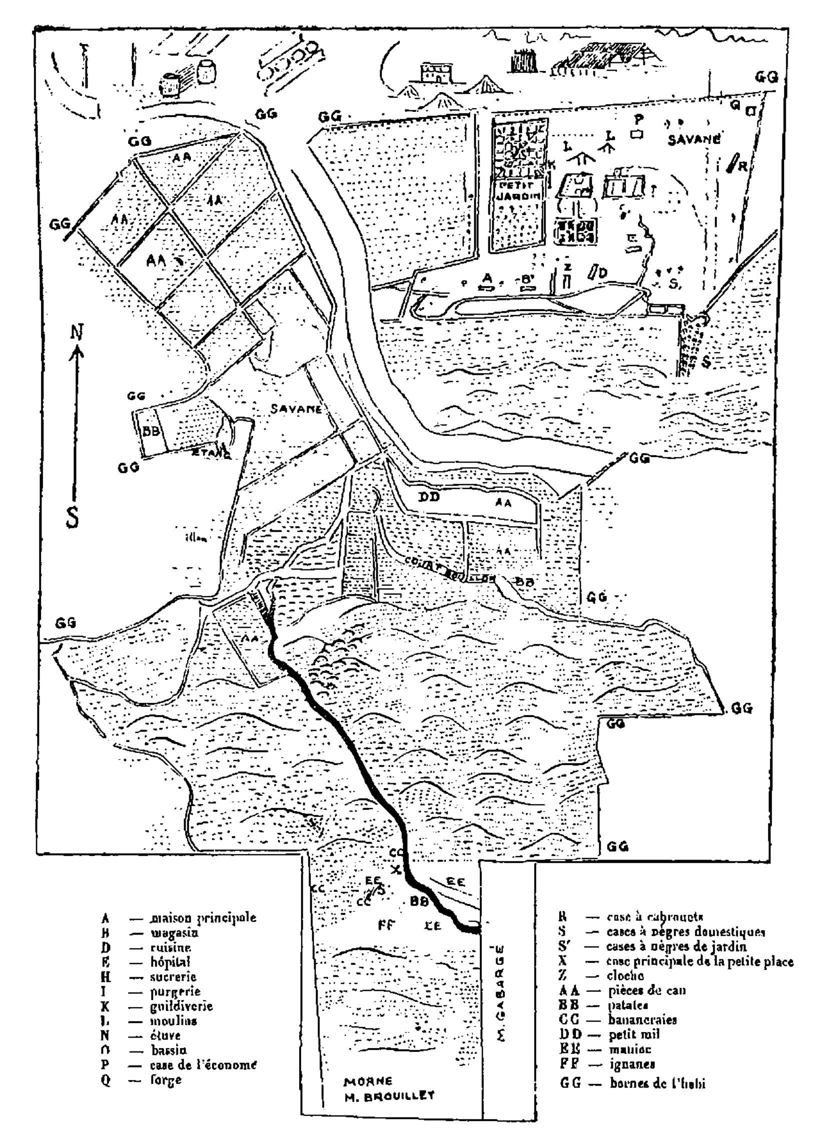


Una plantación de la provincia de Pernambuco: vivienda y azucarera (molino hidráulico, ruedas de molino, acarreo de cañas de azúcar, calderas). En segundo plano, la casa grande, *y más lejos aún, las* senzalas. *Dibujo extraído de C. Barlaeus,* Rerum per octennium en Brasilia et alibi gestarum... historia, *Amsterdam, 1647. (Foto B.N.)*

los pies de la ciudad señorial de Olinda. Por medio de ellos, está unido a los negociantes de Lisboa, que adelantan los fondos y las mercancías, como los negociantes de Burdeos y de Nantes lo harán con los propietarios de las plantaciones de Santo Domingo, de la Martinica y de Guadalupe. Es el comercio de Europa el que ordena la producción y suministra a Ultramar.

En las Antillas, el cultivo de la caña de azúcar y la industria azucarera habían sido *probablemente* transferidos por los *marranos* portugueses, expulsados del nordeste brasileño después de la salida de los holandeses, en 1654[156]. Pero es solamente hacia 1680 cuando el azúcar gana la parte occidental de Santo Domingo, en manos de los franceses desde mediados del siglo XVII (por derecho sólo después de la paz de Ryswick, en 1697).

Gabriel Debien[157] ha descrito detalladamente una de las plantaciones de la isla, en verdad no una de las más bellas, entre Léogane al oeste y Puerto Príncipe al este, a cierta distancia del mar que se ve desde lo alto del cerro donde estaba la vivienda principal. Es en 1735 cuando Nicolas Galbaut du Fort toma posesión de esta azucarera arruinada. Viene al lugar a repararla, restaura los edificios, los molinos y la caldera, completa las existencias de esclavos negros y reinstala los escaques de cañas de azúcar. Un mal plano trazado en 1753 (reproducido en la página de al lado) dará al lector una idea de lo que podía ser la plantación, aunque los límites sean imprecisos, el relieve apenas esbozado y la escala no se haya respetado. Un arroyo suministra el agua, el Cort Bouillon, visitante a veces peligroso, pero que casi se agota en las sequías. La vivienda de los señores no es una *casa grande*: tres piezas, las paredes de ladrillos blanqueadas de cal, una abertura en el techo de cañas y una inmensa cocina. A dos pasos el almacén. Un poco más lejos, la cabaña del administrador, vigilante y contable cuya pluma



PLAN DE L'HABITATION EN 1753,

P. DEFFONTAINE,

DESSINATEUR DES FORTIFICATIONS DE SAINT-DOMINGUE.

(Conservé chez M. le comte du Fort.)

18. UNA AZUCARERA DE SANTO DOMINGO

El plano de la plantación de Galbaud du Fort no es de una claridad perfecta. Es necesario leerlo pacientemente y con una lupa para encontrar los detalles que se indican en la leyenda y sobre la cual trata el texto de la página opuesta. La operación vale la pena.

y cifras son indispensables para dirigir la explotación, el jardín, la azucarera, la purificadora, los molinos, la herrería, la destilería[158]. Nuestra plantación no esta instalada «en blanco» —es decir que no produce más que azúcar sin refinar, no blanca— pero destila desechos y jarabes en la destilería: La *tafia* que allí se fabrica se vende en el lugar; procura ingresos más rápidos que las exportaciones a Francia. Se encontrará, sobre el plano, la «cabaña» de carricoches (las carretas que transportan las cañas cortadas), la campana que llama a los esclavos a la oración y sobre todo al trabajo; la cocina, el hospital, las cabañas de los esclavos (hay más de un centenar); por último los escaques (un escaque es un poco más de una hectárea) plantados de caña de azúcar y los lugares dedicados al cultivo de plantas comestibles (patatas, plátanos, arroz, mijo pequeño, yuca, ñames), cultivos abandonados a veces a los esclavos que revenden una parte a la plantación. En las sabanas que rodean a los cerros —reserva eventual para las nuevas plantaciones de cañas— los bueyes, los mulos y los caballos se alimentan como pueden.

Durante una segunda estancia en Léogane (1762-1767) para restablecer una situación que en ese momento no era brillante, Nicolas du Fort buscará la innovación: una mejor alimentación de los animales, practicar un cultivo intensivo, con abono anormalmente denso, política en principio discutible. Pero la política contraria no es menos criticable: la extensión de cultivo supone forzosamente el fortalecimiento del taller de esclavos. Ahora bien, los esclavos cuestan caros. Además, cuando el propietario de la plantación se hace sustituir por un «administrador» o un gerente, y éstos reciben, pase lo que pase, un porcentaje de la producción, aumentan ésta sin preocuparse de los costes: el propietario se arruina, mientras que ellos se enriquecen.

El plantador aunque organice su «habitación» con azúcar, café, índigo, incluso algodón, no nada normalmente en riquezas. Los productos coloniales se venden caros en Europa. Pero la cosecha sólo se adquiere una vez al año; se necesita tiempo para venderla y recuperar el precio. Mientras que los gastos son cotidianos y particularmente elevados. Lo que compra el propietario de la plantación para su entretenimiento personal o para su explotación viene por mar, gravado por los gastos de transportes y, sobre todo, por los beneficios que los mercaderes y los revendedores fijan a su antojo. En efecto, como el «Exclusivo» prohibe comerciar a las islas con el extranjero, éstas se ven abandonadas al monopolio metropolitano. Los colonos no se privan de recurrir al contrabando, a sus entregas a buen precio y a sus trueques fructíferos. Pero estos fraudes no son ni fáciles ni suficientes. En 1727, una escuadra francesa actúa con rigor inopinadamente. «Los habitantes son muy mortificados», escribe un mercader de la Martinica; «por el contrario esto complace a los negociantes, pues se puede decir que sus intereses son completamente incomplatibles»[159] ¿Cómo librarse también de las artimañas de los armadores? Saben (por otro lado, Savary les informa de ello en todas sus cartas) en qué mes hay que venir para encontrar los azúcares a bajo precio, en qué momento, debido a que el calor tropical ha hecho probablemente que se agrien los vinos, será oportuno llegar con un buen número de barriles que «entonces no dejaremos... de vender todo lo que se pueda con dinero contante y sonante»[160]. Además, los precios suben a medida que transcurre el siglo XVIII. En esta época, todo es, pues, locamente caro en las islas: los víveres, la quincalla, las calderas de cobre para el azúcar, los vinos bordeleses, los artículos textiles y también los esclavos. «Yo no hago ningún gasto», escribe Nicolas Galbaud du Fort, en 1763. Y al año siguiente: mi cena «consiste en un poco de pan con mermelada»[161]. Más tarde, la situación no hace más que agravarse. Un joven colono escribe (13 de mayo de 1782): «Desde la guerra [la de América], nuestros zapateros cobran por un par de zapatos 3 [piastras] calabazas, que son 24 libras y 15 soles, y necesito un par al mes. [...] Las medias de hilo más gordo se venden a 9 libras el par. La tela gruesa para las camisas de faena vale 6 libras. Eso hace 12 libras y 10 soles de hechura. Un sombrero pasable, nada magnífico, 16 libras, 10 soles. [...] Los talleres

cobran igualmente 60 libras por un vestido, 15 por una chaqueta, otro tanto por el calzón. En cuanto a lo comestible [...] la harina se ha llegado a pagar [...] a 330 libras [el barril], la barrica de vino de 600 a 700 libras, el barril de buey a 150 libras, el jamón a 75 libras, las velas a 4 libras 10 soles la libra»[162]. Desde luego en situación de guerra, pero la guerra y el corso no son raras en los mares de América.

Para dar salida a sus productos, el propietario de la plantación, si vende en el mismo lugar, sufre diferencias estacionales que hacen que bajen los precios un 12,15% y un 18% en los momentos en que el azúcar se fabrica en abundancia. Si recurre a un comisionista metropolitano, tiene que esperar para que le pague meses, a veces años, debido a la lentitud de las comunicaciones. En cuanto a la negociación de los precios, en los puertos de Europa —como en Burdeos— el mercado de productos coloniales es uno de los más especulativos que existen. Para los mercaderes es una costumbre jugar a la alza o a la baja, y los revendedores tienen buenas excusas para guardar las mercancías en un almacén y esperar un precio mejor. De donde las esperas prolongadas significan a menudo para el propietario de la plantación falta de dinero y que tenga que pedirlo prestado. Si, además, creyendo ir hacia la fortuna, se entrampa al principio para comprar toda o parte de su plantación y de sus esclavos, estará pronto a merced de sus proveedores de fondos.

Los negociantes, comisionarios y armadores de Burdeos, que imponen el servicio de sus navíos, de sus capitanes (a menudo encargados de vender en su nombre los cargamentos), de sus almacenes, de sus adelantos salvadores, son también los dueños de la máquina que produce las riquezas coloniales. Todo colono al que se le pueda seguir en su acción de cada día mediante su correspondencia, lo dice. Así los Raby y los Dolle, asociados especialmente en la explotación de la vasta plantación de los Vazes, en una de las mejores zonas de Santo Domingo, se verán pronto obligados a entregarse, atados de pies y manos, en 1787, a la gran casa de Frédéric Romberg e Hijos, de Bruselas, cuya sucursal en Burdeos pasaba (sin ninguna razón) a ser el eje inquebrantable de toda la vida del gran puerto[163]. Todo eso casa mal, sin duda, con las cifras globales a nuestra disposición. En Burdeos, donde se lleva a cabo la mitad del comercio de las colonias francesas, las exportaciones no representan más que la tercera parte, después la cuarta, luego de nuevo el tercio de las importaciones bordelesas de productos de Santo Domingo, Guadalupe y la Martinica[164]. Hay similares desfases en Marsella[165]. ¿No se produce aquí una contradicción? Si la balanza de mercancías favorece asimismo a las islas, deberían estar en pleno apogeo. Luego el dinero tenía que venir de Francia, por compensación. Ahora bien, Santo Domingo, para sólo hablar de ella, es constantemente vaciada de sus piastras; venidas de contrabando de la más cercana América española, no hacen más que cruzar la isla y, cosa extraordinaria, se dirigen enseguida hacia Burdeos en enormes cantidades después de 1783[166]. Esta aparente paradoja, ¿no procede de que la balanza se calcula en los puertos franceses a los precios locales? Si nos situamos en las islas para hacer el mismo cálculo, la masa de los productos franceses que allí se venden representa una suma mucho más elevada que en Burdeos, mientras que la exportación colonial tiene menor valor antes de su transferencia en la metrópoli, donde se incorporará a los precios de compra los gastos de transporte, de comisión, etc. La diferencia se encuentra, pues, disminuida entre las dos cifras. Hay que señalar también la diferencia artificial de las monedas de cuenta, la «libra colonial» está devaluada en un 33% con respecto a la libra de la metrópoli. Por último, los envíos de dinero a las familias de los colonos que se quedan en Francia y a los propietarios absentistas afectan a la balanza de pagos. No obstante, el puesto más importante bajo este punto de vista es el puesto financiero, el pago de los intereses y la devolución del dinero prestado.

En suma, los propietarios de las plantaciones están inmersos en un sistema de in-

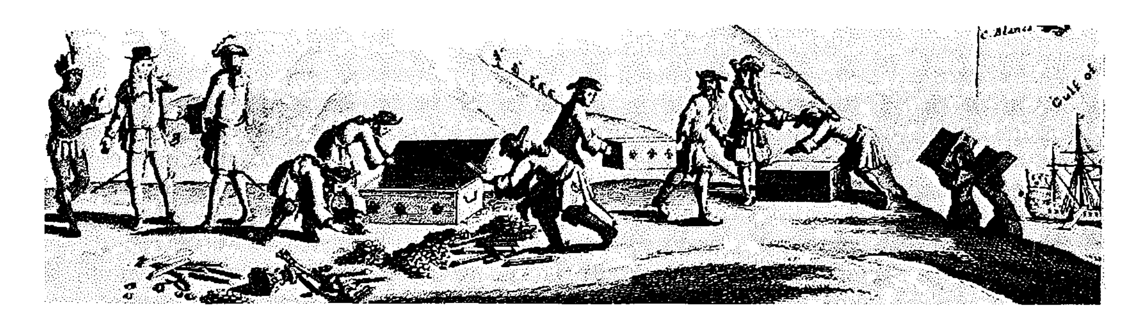
tercambios que les priva de grandes beneficios. En el siglo XV ya las azucareras sicilianas, a pesar o a causa de la intervención del capitalismo genovés, eran curiosamente, según Carmelo Trasseli, máquinas de perder dinero. Se siente un poco de lástima, retrospectivamente, por las falsas ilusiones que se hacían tantos compradores de plantaciones, a veces comerciantes acomodados. «En fin, he vaciado mi cartera, mi querido amigo», escribe Marc Dolle, mercader de Grenoble, a su hermano, «para hacerte este envío [de dinero] y no tengo más fondos libres. [...] Tengo la certeza de que anticipándote tu parte [en la compra de una enorme plantación], habré hecho tu fortuna y aumentado la mía» (10 de febrero de 1785)[167] A continuación venían las desilusiones. No como propietarios de las plantaciones, sino como mercaderes —tenderos primero, grandes negociantes después— es la forma en que los hermanos Pellet, de los que ya hemos hablado, hacen su enorme fortuna a partir de la Martinica. Supieron elegir el lado bueno de la barrera y, a tiempo, recuperar Burdeos y sus posiciones dominantes. Mientras que los prestamistas de Amsterdam que creían poder hacer préstamos fácilmente a los propietarios de las plantaciones de las islas danesas o inglesas, como lo habían hecho a los negociantes de su lugar, un buen día se llevaron la desagradable sorpresa de convertirse en propietarios de las plantaciones empeñadas[168].

Las plantaciones de Jamaica

El caso de la Jamaica inglesa concuerda con el que hemos visto de Santo Domingo. En la isla inglesa la *Casa grande*, the *Great House*, se encuentran los esclavos negros (de 9 a 10 por cada blanco), la omnipresencia de la caña de azúcar, la explotación por comerciantes y capitanes de navío, una libra colonial inferior a la libra esterlina (una libra de Inglaterra vale 1,4 libras de Jamaica) y las piraterías y los pillajes de los que, esta vez, Inglaterra es la víctima, siendo el agresor el francés (pero en los mares del Caribe ni uno ni otro pueden tener la última palabra). También aparecen las plagas y los peligros de los esclavos fugitivos, los «cimarrones», que se refugian en las montañas de la isla y que a veces vienen de las costas y de las islas vecinas. Con respecto a esta cuestión, la situación general fue muy crítica durante la *Maroon War*, desde 1730 a 1739[169].

En esta isla, inmensa según la escala de antaño, se han desarrollado fácilmente grandes propietarios, sobre todo a partir de los años 1740-1760 que ven los comienzos del gran desarrollo azucarero[170]. Entonces, como en las islas francesas, las familias de los primeros colonos que trabajaban a menudo con sus manos en las pequeñas plantaciones de tabaco, algodón e índigo pasan a un segundo plano. La caña de azúcar exige grandes inversiones. Es la llegada de los poseedores de capitales y de grandes propiedades. Las estadísticas dan incluso la impresión de una propiedad más vasta y más poblada de esclavos, más rica quizás que la de Santo Domingo. Sin embargo, es un hecho que la isla, abastecida de carne salada y de harina por los ingleses o por las colonias inglesas de América, que tiene la obligación de suministrar la mitad de su azúcar a Inglaterra, la proporciona a precios más elevados que los de Santo Domingo y los de las otras islas francesas.

En cualquier caso, como las otras islas azucareras, Jamaica es una maquina para crear riqueza, una máquina capitalista al servicio de los ricos[171]. Como las mismas causas producen los mismos efectos, ocurre un poco como en Santo Domingo, es decir que la mayor parte de la riqueza producida en la colonia se incorpora a la riqueza de la metrópoli. Los beneficios de los propietarios de las plantaciones serían del 8 al 10% como máximo[172]. Lo esencial del comercio de importación y exportación (sin hablar de



Negociantes ingleses en las Antillas embalan sus mercancías. Viñeta que ilustra la carta de las Antillas, Atlas royal *de Herman Moll, 1700. (Fototeca A. Colin.)*

los beneficios del comercio de esclavos, que se efectúa sólo a partir de Inglaterra) es que «vuelve y se extiende por el reino» y le aporta los mismos beneficios «que el comercio nacional, como si las colonias de América estuvieran de alguna forma unidas a Cornualles»: estas declaraciones las hace Burke[173], defensor de la utilidad de las West India Islands para la vida económica inglesa y que ha atraído vigorosamente la atención sobre lo que tienen de engañoso, en este caso, las cifras de la balanza.

En realidad, la balanza *comercial* de Jamaica, incluso calculada en libras coloniales, da una ventaja muy ligera a la isla (1.336.000 contra 1.335.000); pero al menos la mitad del montante de las importaciones y exportaciones alcanza de manera invisible la metrópoli (flete, seguros, comisiones, intereses de deudas, transferencias de fondos a los propietarios ausentes). En resumidas cuentas, en 1773 el beneficio para Inglaterra sería de casi un millón y medio de libras. En Londres, como en Burdeos, los beneficios del comercio colonial se transforman en casas de comercio, en bancos, en fondos del Estado; mantienen a las familias poderosas cuyos representantes más activos se encuentran en los Comunes y en la Cámara de los Lores. No obstante, hay algunas familias de colonos muy ricas, pero que, como por casualidad, no son únicamente propietarias de plantaciones; hacen de banqueros con otros plantadores entrampados; están unidas por lazos de familia a comerciantes de Londres, cuando no es su propio hijo quien se encarga de comercializar allí la producción de la plantación, de hacer las compras necesarias y de servir de comisionista a los jamaicanos. Estas familias acumulan allí, en suma, los beneficios de la producción azucarera, del negocio, de la comisión y de la banca. No es nada sorprendente si, instaladas en Londres, dirigiendo de lejos o vendiendo sus propiedades de las islas, son capaces de invertir mucho en Inglaterra, no sólo en el negocio, sino también en una agricultura de vanguardia y en diversas industrias[174]. Como los Pellet, estos propietarios han comprendido que es en la metrópoli donde hay que situarse para ¡ganar el dinero de las colonias!

¿Es preciso volver a comenzar la demostración, hablar del tabaco de Virginia, o de los rebaños de Cuba, o de los cacaos de Venezuela con la fundación en 1728 de la Compañía de Caracas[175]? Ello sería reencontrar mecanismos semejantes. Si se quiere escapar a esta historia monótona, hay que ir allí donde, lejos de la atención interesada de los mercaderes de Europa, ciertas Américas salvajes funcionen solas, cada una con su propia aventura: en Brasil, alrededor de São Paulo de donde saldrán las *bandeiras*, espediciones hacia el interior de las tierras en busca de oro y esclavos; detrás de Bahía, a lo largo del valle de San Francisco, *o rio dos currais*, «el río de los corrales», de cercados

donde hay inmensos rebaños de vacas; en la Pampa argentina, en los primeros tiempos de su destino «europeo»; o incluso al sur de Venezuela, a través de los *llanos* de la cuenca del Orinoco, donde los señores de origen español, un pulular de rebaños y de pastores a caballo (indios, o mestizos de indios y blancos) crean una auténtica sociedad señorial, con sus poderosas familias de señores. Un «capitalismo» a la antigua (donde ganado es igual a dinero), incluso primitivo, que encanta a Max Weber, quien durante un instante se interesa por él.

Retorno al corazón de Europa

Llamo «corazón de Europa» al extremo occidental del continente, sin llegar a la línea Hamburgo-Venecia. Esta Europa privilegiada se brinda demasiado ampliamente a la explotación de las ciudades, de las burguesías, de los hombres ricos y de los señores emprendedores de manera que el capitalismo se mezcle, de cien maneras, con la actividad y la estructura de los muy viejos campos de Occidente.

Para poner de relieve un esquema claro, ¿se puede proceder como los matemáticos y suponer el problema resuelto? En la Europa campesina y señorial, al capitalismo se presenta como un orden nuevo, que no alcanza a todos los lugares, sino por el contrario a ciertas regiones particulares. Partamos entonces de estas regiones, de estas experiencias conseguidas, puesto que el problema que tratamos de solucionar ha sido resuelto allí.

Inglaterra es el modelo en el que se piensa al principio. No nos pararemos aquí, puesto que tendremos la ocasión de volver sobre el tema más tarde. Reducido a sus puntos más importantes, el modelo inglés servirá solamente de punto de referencia para situar los casos específicos que vamos a tratar. Por supuesto, esta revolución inglesa no ha trastornado la isla entera en la que subsisten, apartadas de los grandes comercios, regiones atrasadas, algunas arcaizantes, aún en 1779 y en condados tan evolucionados como Essex y Suffolk[176].

Por ello, tomemos como ejemplo a una región en la que la novedad triunfa sin ningún género de dudas, como por ejemplo, en Norfolkshire, el East Anglia. En el artículo «Culture» de *la Encyclopédie,* Véron de Forbonnais[177] describe, precisamente, en el marco de Norfolk, las maravillas de una economía agrícola que propone como ejemplo: el encalado, el enmargado de las tierras, el *paring* (es decir la roza por lenta combustión de la maleza), la introducción de raíces forrajeras, la extensión de prados artificiales, el desarrollo de los drenajes, la mejor estercoladura de las tierras, la atención dirigida a una ganadería seleccionada, el desarrollo de los *enclosures* y, como consecuencia de la extensión de las propiedades, la forma en que éstas se rodean de setos vivos para marcar límites, lo que acentúa y generaliza el aspecto silvestre de este campo inglés. Otras cuestiones a considerar: la superabundancia y la calidad de las herramientas, la benevolencia de una aristocracia hacendada, la presencia antigua del gran arrendamiento, la precoz puesta en marcha de cadenas capitalistas de gestión, las facilidades de crédito, la complacencia del gobierno, menos preocupado por la vigilancia y la reglamentación de los mercados que por los rendimientos y el abastecimiento de las ciudades, y que, mediante un sistema de escala móvil, favorece y subvenciona la exportación cerealista.

Las consecuencias más importantes de esta evolución son:

1) la desaparición en los adelantados campos ingleses de un sistema señorial que ha empezado pronto a declinar. Es lo que Marx señala con énfasis[178]: «Bajo la restau-

ración de los Estuardo», escribe, «los propietarios hacendados [...] abolieron la constitución feudal de la tierra, es decir que la descargaron de las servidumbres que la gravaban, indemnizando al Estado por los impuestos que recaían sobre los campesinos y el resto del pueblo, y reivindicaron a título de propiedad privada, en el sentido moderno, los bienes poseídos en virtud de títulos feudales». La vida tradicional se rechaza a escobazos;

2) el arriendo de las propiedades rurales a arrendatarios capitalistas, que asumen la dirección bajo su responsabilidad;

3) recurrir a los trabajadores asalariados que se convierten en proletarios: no tienen otra cosa que vender a sus patronos que su fuerza de trabajo;

4) la división vertical del trabajo: el propietario cede la tierra y cobra su renta; el arrendatario juega a empresario; el obrero asalariado cierra el proceso.

Si recordamos estos criterios, vamos a encontrar, en la historia del continente, ejemplos que se parecen más o menos al modelo inglés —lo que prueba, al mismo tiempo, que la revolución agrícola es también un fenómeno europeo, al igual que la Revolución Industrial que la acompañará.

El orden en que serán abordados estos ejemplos: Brie (siglo XVII), Venecia (siglo XVIII), el campo romano (principios del siglo XIX), Toscana (siglos XV y XVI), no tiene importancia en sí mismo. Y nuestra intención no es estudiar en sí mismos estos diferentes casos, ni tratar de elaborar para Europa una lista exhaustiva. Simplemente queremos esbozar un razonamiento.

Cerca de París: Brie en tiempos de Luis XIV

Desde hace siglos, en los alrededores de París, la propiedad urbana devora la tierra campesina y señorial[179]. Tener una casa en el campo: procurarse allí un abastecimiento regular: de trigo, de leña antes de que llegue el invierno, de aves de corral, de fruta; por último no pagar los arbitrios municipales a las puertas de la ciudad (pues ésta es la regla cuando se encuentra debidamente registrada la declaracion de propiedad) —todo está en la tradición de los manuales de perfecta economía doméstica que han prosperado un poco en todas partes, particularmente en Alemania, donde la *Hausväterliteratur* ha sido muy prolija, pero también en Francia. *L'Agriculture et la maison rustique*, de Charles d'Estienne, aparecido en 1564 y revisado por su yerno Jean Liébaut, conoció 103 reediciones entre 1570 y 1702[180]. Las compras de tierras por la burguesía, simples parcelas a veces, casi vergeles, huertos o verdaderas propiedades de campo, se encuentran alrededor de todas las grandes ciudades.

Pero a la entrada de París, en el escenario cenagoso de Brie, el fenómeno tiene otro significado. La propiedad urbana, una *gran* propiedad, noble o burguesa, se expone al sol desde antes de comienzos del siglo XVIII[181]. El duque de Villars, que durante la Regencia vive en su castillo de Vaux-le-Vicomte, «no explota personalmente más que 50 fanegas de tierra de las 220 que posee. [...] El titular del feudo de la comuna (parroquia de los Écrennes), burgués residente, propietario de 332 fanegas [...] no se reserva más que la explotación de 21 fanegas escasas»[182]. Así, estas propiedades prácticamente no son administradas por sus propietarios; se hacen cargo de ellas grandes arrendatarios que, la mayoría de las veces, reúnen en sus manos las tierras de *varios* propietarios, cinco, seis, a veces ocho. En el centro de sus explotaciones se levantan esas grandes granjas aún visibles hoy, «cercados de altos muros, recuerdo de los tiempos tur-

bados... [con sus] edificaciones distribuidas alrededor del patio interior principal. [...] Alrededor de cada uno de ellos se aglomeran algunas pequeñas casas, «casuchas», rodeadas de jardines y de un poco de tierra, donde viven los humildes jornaleros que alquilan su trabajo al arrendatario»[183]

En estos detalles se reconocerá una organización «capitalista» parecida a la que la revolución inglesa pone en marcha: el propietario, el gran arrendatario, los obreros agrícolas. Es importante señalar que no cambiará casi nada en cuanto a la *técnica* hasta el siglo XIX[184]. La organización imperfecta de estas unidades de producción, su especialización cerealista, el elevado porcentaje de su autoconsumo y las altas rentas las vuelven demasiado sensibles ante el trigo. Dos o tres puntos de baja en el mercado de Melun y ya aparece la dificultad, incluso la quiebra si las malas cosechas o los años de bajos precios se suceden en demasía[185] Este arrendatario no es menos por eso un personaje nuevo, poseedor de un capital lentamente acumulado que le convierte ya en patrón.

En cualquier caso, los rebeldes de la guerra de las harinas (1775) no se equivocaron allí: volverán su coraje contra los grandes arrendatarios de los alrededores de París y de todas partes[186]. Por lo menos tienen estas dos razones: por una parte, la gran explotación, objeto de envidia, es casi siempre la obra de un arrendatario; por otra, éste es el auténtico amo del mundo aldeano, más aún que el señor que reside en su tierra y con más eficacia quizás, pues está más cerca de la vida campesina. Es a la vez almacenista de los granos, distribuidor del trabajo, prestamista o usurero, y frecuentemente el propietario le encarga «las recaudaciones de los censos, del *champant*, de los derechos feudales, incluso del diezmo... En toda la región parisina, [estos arrendatarios] adquirirán encantados, con la Revolución, los bienes de sus antiguos señores»[187]. Allí se trata de un capitalismo que intenta abrirse camino desde dentro. Un poco de paciencia y lo conseguirá.

Nuestro juicio sería más nítido aún si se nos proporcionara una mejor visión de estos grandes arrendatarios, si conociéramos su vida, si enjuiciáramos sus puntos *de vista*, frente a los de sus domésticos, los de sus mozos de caballerías, los de sus trabajadores, o los de sus carreteros. Es la ocasión que nos ofrecen y nos ocultan después los comienzos de los *cahiers* del capitan Goignet[188], nacido en 1776, en Bruyes-les-Belles-Fontaines, en la actual jurisdicción de Yonne, pero que, en vísperas o al comienzo de la Revolución, se encuentra al servicio de un gran mercader de caballos de Coulommiers, que pronto se une a los servicios de remonta del ejército revolucionario; este mercader tiene cercas, tierras trabajadas, arrendatarios, pero el relato no nos permite juzgar su posición real. ¿Es, ante todo, un merçader, un propietario explotador o rentista que ha arrendado sus tierras? Es sin duda las tres cosas a la vez. Sin duda desciende de este ambiente de grandes campesinos acomodados. Su actitud paternal, afectuosa con sus servidores, la gran mesa en la que todos se reúnen, presidiéndola el señor y su esposa, «con el pan blanco como la nieve», todo es muy evocador. El joven Coignet visita una de las grandes granjas de la región, se extasía ante la lechería, «con grifos por todas partes»; el *refectorio*, donde todo reluce de limpio que está: la batería de cocina, la mesa, encerada como los bancos. «Cada quince días», dice la señora de la casa, «vendo un carro de quesos; tengo 80 vacas...». Desgraciadamente, estas imágenes son superficiales y el viejo soldado que escribe estas líneas va muy deprisa a través de sus recuerdos.

Venecia y la Terra Ferma

Desde la conquista de sus territorios de *Terra Ferma,* Venecia se convierte, a principios del siglo XV, en una gran potencia agrícola. Desde antes de esta conquista, sus patricios poseían tierras «al otro lado de Brenta», en la rica llanura de Padua. Pero a finales del siglo XVI, y sobre todo después de la crisis de los primeros decenios del siglo XVII, la riqueza patricia, debido a una auténtica inversión de tendencias, abandona el negocio, y contadas sus energías se vuelca en la explotación agrícola.

Frecuentemente, el patricio ha obtenido su tierra de la propiedad campesina —larga y sencilla historia— de manera que, a partir del siglo XVI, son frecuentes los crímenes agrarios, contra el propietario, su familia o sus bienes. También se ha aprovechado, cuando la conquista de la *Terra Ferma,* de las confiscaciones llevadas a cabo por la *Señoría* y de las ventas que las siguieron. Y se ganan cada vez más tierras nuevas mediante trabajos hidráulicos que permiten, con canales y esclusas, desecar los bajos fondos. Estas bonificaciones se efectúan con la colaboración o la vigilancia del Estado y la participación, no siempre teórica, de comunidades aldeanas, operaciones típicamente capitalistas[189] No es nada sorprendente que, al término de esta larga experiencia, en el Siglo de las Luces, la Venecia herbosa sea la sede de una revolución agrícola perseverante que se orienta de forma clara hacia la ganadería y el aumento de la producción de carne[190].

Así, frente a Rovigo, más allá de Adige, cerca del pueblo de Anguillara, la vieja familia patricia de los Tron posee 500 hectáreas en una sola pieza. En 1750, 360 personas trabajan allí (de las que 177 tienen el puesto fijo y 183 están contratadas a corto plazo como *salariati*) en equipos de 15 hombres como máximo. Es pues una explotación capitalista. A propósito de esta palabra, «no cometemos anacronismo», escribe Jean Georgelin. En Venecia (y en el Piamonte), esta palabra es de uso corriente en el siglo XVIII. Los alcaldes del Bergamasco casi analfabetos —su escritura lo atestigua— responden que sí, sin dudarlo, a una pregunta del *podestá* de Bergamo: *«Vi sono capitaliste qui?»*. Y por capitalista, entienden al hombre que viene del exterior para hacer trabajar a los campesinos con sus propios capitales [191].

Anguillara es una especie de fábrica agrícola. Todo se efectúa bajo la vigilancia del administrador. Los jefes de equipo no abandonan ni un momento a los obreros asalariados, que sólo tienen derecho a una hora de descanso al día: la vigilancia se verifica *l'orologio alla mano*. Todo se dirige con técnica y disciplina: la conservación de los fosos, los gallineros, las plantaciones de moreras, la destilación de los frutos, la piscicultura, la precoz puesta en marcha, en 1765, del cultivo de la patata, los diques para protegerse del agua peligrosa del Adige o incluso para ganar a su costa nuevas tierras. «La propiedad es una colmena que no para de zumbar, incluso en invierno»[192]: el trabajo de azada, de vertedera, de pico, pero también trabajos profundos; los cultivos de trigo (que rinden de 10 a 15 quintales por hectárea), de maíz, de cáñamo sobre todo; por último la ganadería intensiva de bovinos y de corderos. Producen grandes rendimientos, y por tanto, grandes beneficios, variables evidentemente según los años. Un año de crisis, en 1750, el beneficio (sin tener en cuenta la amortización de los fondos) es del 28,29%. Pero en 1763, un año excelente, ¡es del 130%! Sobre los buenos suelos de Brie, entre 1656 y 1729, el beneficio por cada buen año no sobrepasa apenas el 12%, si los cálculos son precisos[193].

Estos hechos, establecidos recientemente, obligan a revisar nuestra forma de pensar con relación a Venecia. Este regreso de la fortuna patricia hacia las moreras, el arroz, los campos de trigo y de cáñamo de *Terra Ferma,* no es sólo un lugar de refugio, des-

pués del abandono del negocio que se vuelve difícil y aleatorio desde finales del siglo XVI, con, entre otros peligros, el recrudecimiento del corso en el Mediterráneo. Por otra parte, Venecia, gracias a los navíos extranjeros, sigue siendo un puerto muy frecuentado, tal vez aún en el siglo XVII el más frecuentado del Mediterráneo. Los negocios no cesan de la noche a la mañana. Es la subida de los precios y de los beneficios agrícolas lo que ha empujado al capital veneciano hacia la tierra. Aquí, en efecto, la tierra no ennoblece; es solamente una cuestión de inversiones de colocación de fondos, de rentas.

Sin duda también es cuestión de gustos: si los ricos de Venecia, en la época de Goldoni, abandonan sus palacios urbanos por villas que son auténticos palacios rurales, es en parte por una cuestión de moda. Al comienzo del otoño, la Venecia de los ricos se despoblaba, «las vacaciones, los bailes campestres, las cenas al aire libre se buscaban con aplicación y éxito». Nos lo han dicho en tantas descripciones y narraciones que hay que creerlo: todo es «artificial» en estas casas demasiado bonitas: sus salas decoradas, sus mesas riquísimas, sus conciertos, sus obras de teatro, sus jardines, sus laberintos, sus setos recortados, sus paseos rodeados de estatuas, su superabundante servidumbre. Son imágenes de una película que nos encantaría. La última, la gran dama que ha visitado a sus vecinos, al caer la tarde, con su perro, sus criados, «apoyada en el brazo de su abad [...] que iluminaba el camino con un farol»[194]. ¿Pero es esto todo lo que hay que ver de estas casas fastuosas? Tienen su granero, su lagar, sus bodegas, también sus centros de explotación rural, lugares de vigilancia. En 1651, aparecía en Venecia un libro con un título revelador, *L'Economia del cittadino in villa*, que traducimos libremente por «La economía del burgués en los campos». El autor, un médico, Vincenzo Tanara, ha escrito uno de los más bellos libros rústicos que existen. Da muchos consejos juiciosos para el nuevo propietario que llega a sus tierras: que elija lo mejor posible el emplazamiento, las condiciones climáticas y sus aguas vecinas. Que piense en hacer un lago para criar tencas, percas, barbos; ¿qué mejor medio, en efecto, de alimentar a su familia a buen precio y de encontrar sin mucho esfuerzo el *companatico* necesario para los obreros agrícolas? En el campo, pues, se trata también, se trata sobre todo, de hacer trabajar a los demás.

Por ello hay una gran dosis de ilusión en la curiosa carta de Andrea Tron a su amigo Andrea Quirini (22 de octubre de 1743). El joven patricio que coge la pluma, ha vivido mucho tiempo en Holanda y en Inglaterra. «Te diría [...] que ellos [los hombres del gobierno de Venecia, patricios como él] pueden dictar todos los decretos que quieran y no llegarán nunca a nada en materia de comercio en nuestro país [...]. No hay comercio útil en el Estado en ningún país en donde los ricos no se entreguen a dicho comercio. En Venecia, habría que persuadir a la nobleza para que invirtiera su dinero en el negocio, [...] cosa que es imposible en el presente. Los holandeses son todos comerciantes y ésta es la principal razón por la cual su comercio prospera. Que se introduzca [...] este mismo espíritu en nuestro país y se verá rápidamente resucitar un gran comercio»[195]. Pero, ¿por qué los patricios habrían de renunciar a una ocupación tranquila, agradable y que les procura rentas confortables, para lanzarse a la aventura marítima con beneficios probablemente menores y aleatorios, puesto que los buenos sitios ya están ocupados? Les sería difícil, en efecto, apoderarse de nuevo del comercio de Levante, cuyos hilos, en lo sucesivo, están en manos de los extranjeros o de los comerciantes judíos y de la burguesía de los *cittadini* de Venecia. No obstante, el joven Andrea Tron no dejaba de tener razón: dejar a los que no son «los más ricos» de la ciudad al cuidado del negocio y del comercio del dinero, era retirarse de la gran partida internacional en la que Venecia había desempeñado otras veces los primeros papeles. Si se compara la suerte de Venecia con la de Génova, la ciudad de San Marcos, *a largo plazo*, desde luego, no tomó la mejor elección capitalista.



El paseo a tres. *Pintura veneciana de G. Tiepolo, siglo XVIII. (Foto O. Bohm.)*

El caso aberrante del campo romano a principios del siglo XIX

En el transcurso de los siglos, la vasta campiña romana habrá cambiado varias veces de aspecto. ¿Por qué? Sin duda alguna porque se construye sobre el vacío. Simonde de Sismondi[196] la observa para nosotros en 1819 y la describe como un admirable ejemplo de la división del trabajo.

Normalmente, lo único que se percibe con vida en un campo vacío, hasta que se pierde de vista, es algunos pastores a caballo cubiertos de harapos y de pieles de corderos; algunos rebaños, algunas yeguas y sus crías, y a gran distancia unas de otras, raras y vastas granjas aisladas. Nada de cultivos, de pueblos; zarzas, retamas, una vegetación salvaje y odorífera reocupa sin cesar la tierra libre y lentamente, tenazmente, suprime los pastos. Para luchar contra esta peste vegetal, el granjero se ve obligado, a intervalos regulares, a proceder a desmontes seguidos de una siembra de trigo. Esta es una forma de reconstruir el pasto para varios años. Pero, en una región sin campesinos, ¿cómo dirigir, de la roturación a la época de siega, los duros trabajos de estos años excepcionales?

La solución es recurrir a una mano de obra extranjera: más de «diez clases de obreros» diferentes de los que no se sabría «decir los nombres en ninguna lengua... [Para algunos trabajos] jornaleros que descienden de las montañas de la Sabina; [para otros] obreros que vienen de la Marca y de Toscana; los más numerosos, aquellos que vienen sobre todo de los Abruzzos; por último, para... hacer los montones de paja [los almiares], se emplea también a los holgazanes de los lugares públicos de Roma (los *piazzaiuoli di Roma)* que apenas valen para otra cosa. Esta división del trabajo ha permitido adoptar los métodos más curiosos de la agricultura; los trigos son escardados por lo menos dos veces... y a veces más; al desempeñar cada individuo una función particular, la hace con más prontitud y precisión. Casi todos estos trabajos se hacen a destajo, bajo la inspección de un gran número de revisores y supervisores; pero el granjero proporciona siempre el alimento, pues sería imposible para el obrero procurárselo en este desierto. Da a cada uno una medida de vino, el valor de 40 *baiocs* de pan por semana y tres libras de algún otro alimento nutritivo, como carne salada o queso. Estos obreros, durante los trabajos de invierno, duermen en la *casale*, amplia construcción desprovista de muebles que se encuentra en el centro de una inmensa explotación. [...] En verano [...] duermen en los lugares en los que han trabajado, la mayoría de las veces al aire libre».

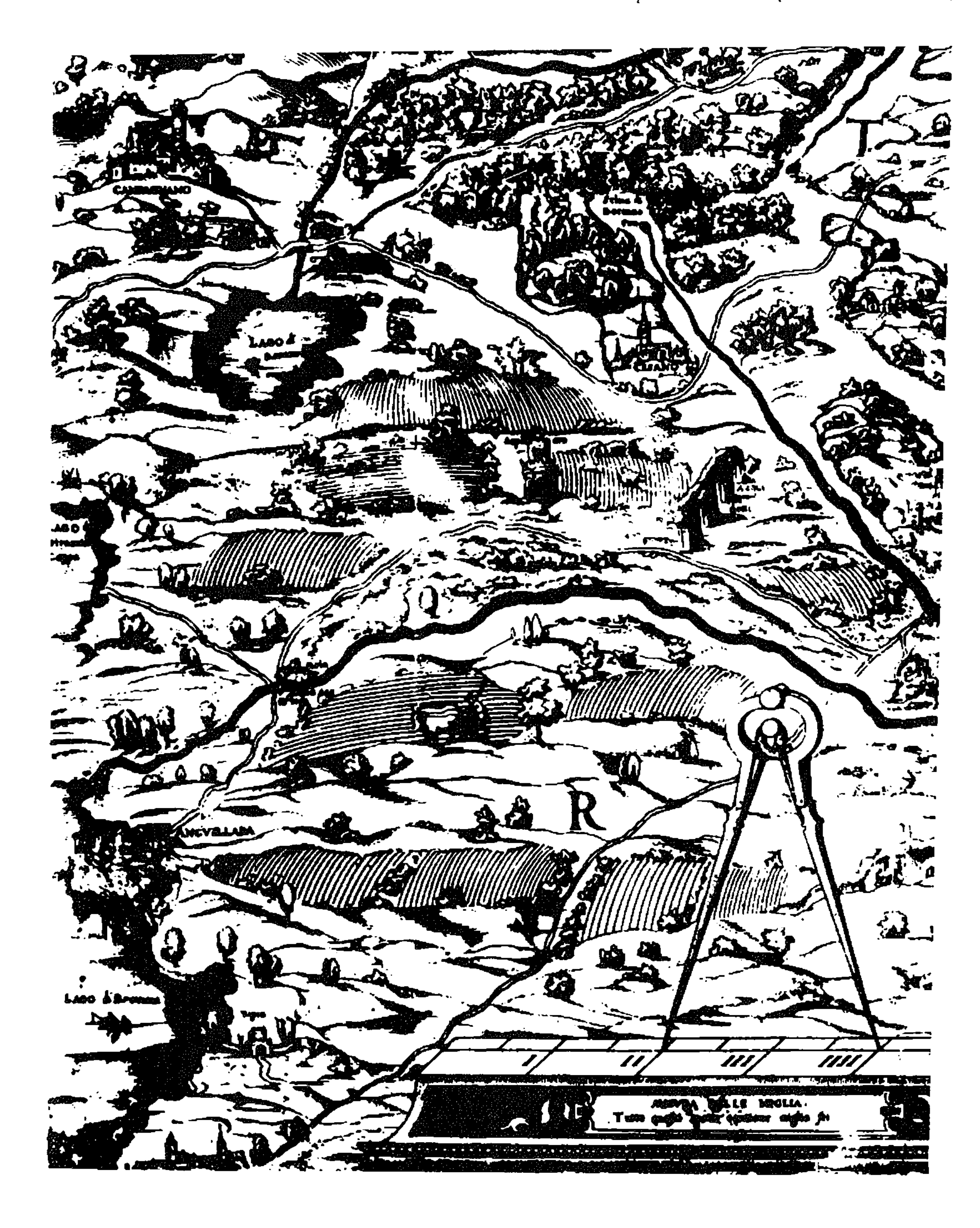
El cuadro está evidentemente incompleto. Todo esto son impresiones de viaje. Sorprendido por un espectáculo altamente pintoresco, Sismondi no ve las sombras, que son numerosas, como la malaria, muy mortífera en este lugar descuidado por el hombre. No se hace ninguna pregunta seria sobre el tema del sistema de la propiedad. Ahora bien, es curioso y los problemas que ocasiona sobrepasan por otra parte el marco del *agro romano*. Las tierras de los alrededores de Roma las poseen los grandes feudatarios y unas sesenta instituciones religiosas.

Son a menudo grandes propiedades, como las del príncipe Borghèse, las del duque Sforza o las del marqués Patrizi[197] Pero ni los feudatarios ni las casas piadosas se ocupan directamente de la gestión de sus tierras. Todo está en manos de algunos grandes arrendatarios, llamados curiosamente *negozianti* (o *mercanti*) *di campagna*. No llegan a la docena y forman una asociación que se mantendrá hasta el siglo XIX. De orígenes sociales muy diversos —comerciantes, abogados, corredores, recaudadores de impuestos, administradores de propiedades—, no se parecen en nada a los grandes arrendatarios ingleses, pues si se reservan bastante frecuentemente la explotación directa de las

mejores tierras, toman en subcontrato generalmente a numerosos pequeños arrendatarios, incluso a pastores y campesinos extranjeros. Queriendo ser libres en sus movimientos, han expulsado sistemáticamente a los campesinos poseedores de antiguas tenencias[198].

Se trata de una evidente intrusión capitalista que se precisa hacia la mitad del siglo XVIII y de la cual la campiña romana es un ejemplo entre varios otros en Italia. El fenómeno se encuentra en algunas partes de Toscana, en Lombardía o en el Piamonte, en plena transformación en el siglo XVIII. Estos *appaltatori* tienen mala reputación entre los propietarios, los campesinos y el Estado: se les considera ávidos especuladores, deseosos de sacar la mayor cantidad de dinero y lo más rápidamente posible de las tierras aunque se preocupan poco de preservar el rendimiento. Pero anuncian el futuro: son el principio de la gran propiedad italiana del siglo XIX. Son también, entre bastidores, los inspiradores de las reformas agrarias, benéficas y nocivas al mismo tiempo, de finales del siglo XVIII. Su preocupación consiste en liberarse de las antiguas condiciones de la propiedad, de tenencia, de los mayorazgos y de las manos muertas, en estar armados contra los privilegiados y los campesinos, y también contra el Estado que vigilaba demasiado de cerca la comercialización. Cuando se abre el «período francés» y los bienes de los antiguos privilegiados se ponen en venta masivamente, los grandes arrendatarios están en la primera fila de los compradores[199].

El interés de la descripción de Sismondi, consiste en la ejemplaridad que ofrece la campiña romana de una auténtica e innegable división del trabajo agrícola, de la que se habla muy pocas veces. Adam Smith[200] zanjó con bastante rapidez el problema: la división del trabajo vale para la industria, no para la agricultura, en la que, según él, una misma mano siembra y cultiva. En realidad, la vida agrícola consiste, bajo el Antiguo Régimen, en cien tareas a la vez, e incluso en las regiones menos evolucionadas los campesinos se ven obligados a repartirse, especializándose todas las actividades de la economía aldeana. Hace falta un herrero, un carretero, un guarnicionero, un carpintero, más el inevitable e indispensable zapatero. No es forzosamente la misma mano la que siembra, la que cultiva, la que cuida de los rebaños, la que poda la viña y trabaja en el bosque. El campesino que tala los árboles, corta la madera y confecciona los haces de leñas, tiende a ser un personaje aparte. Cada año, en la época de la siega, la trilla o la vendimia, acude una mano de obra adicional, más o menos especializada. Bajo la autoridad del «jefe de la trilla» puede verse a «los segadores, acarreadores y lagareros». En caso de roturación, como en el Languedoc, bajo los ojos de Oliver de Serres[201], los trabajadores se dividen en grupos separados: los leñadores, los quemadores de breñas, los labradores con los arados y la yuntas de bueyes poderosos; luego los «maceros», que «reducen a polvo los montículos de tierra ariscos y demasiado duros». Por último, la gran división de los campos, desde siempre, es la ganadería y la agricultura: Abel y Caín, dos universos, dos pueblos diferentes que se detestan y que siempre estan preparados para enfrentarse. Los pastores son casi intocables. El folklore mantiene estas huellas hasta hoy. Así, en los Abruzzos la canción dice aún a la campesina enamorada de un pastor: *«Nenna mia, muta pensiere* [....] *'nnanze pigghiate nu cafani ca è ommi de società,»* cambia de idea, pequeña mía, toma antes a un campesino que es un hombre de buena sociedad, un hombre civilizado, no a uno de esos pastores «malditos» ¡que no «saben comer en un plato»[202]!



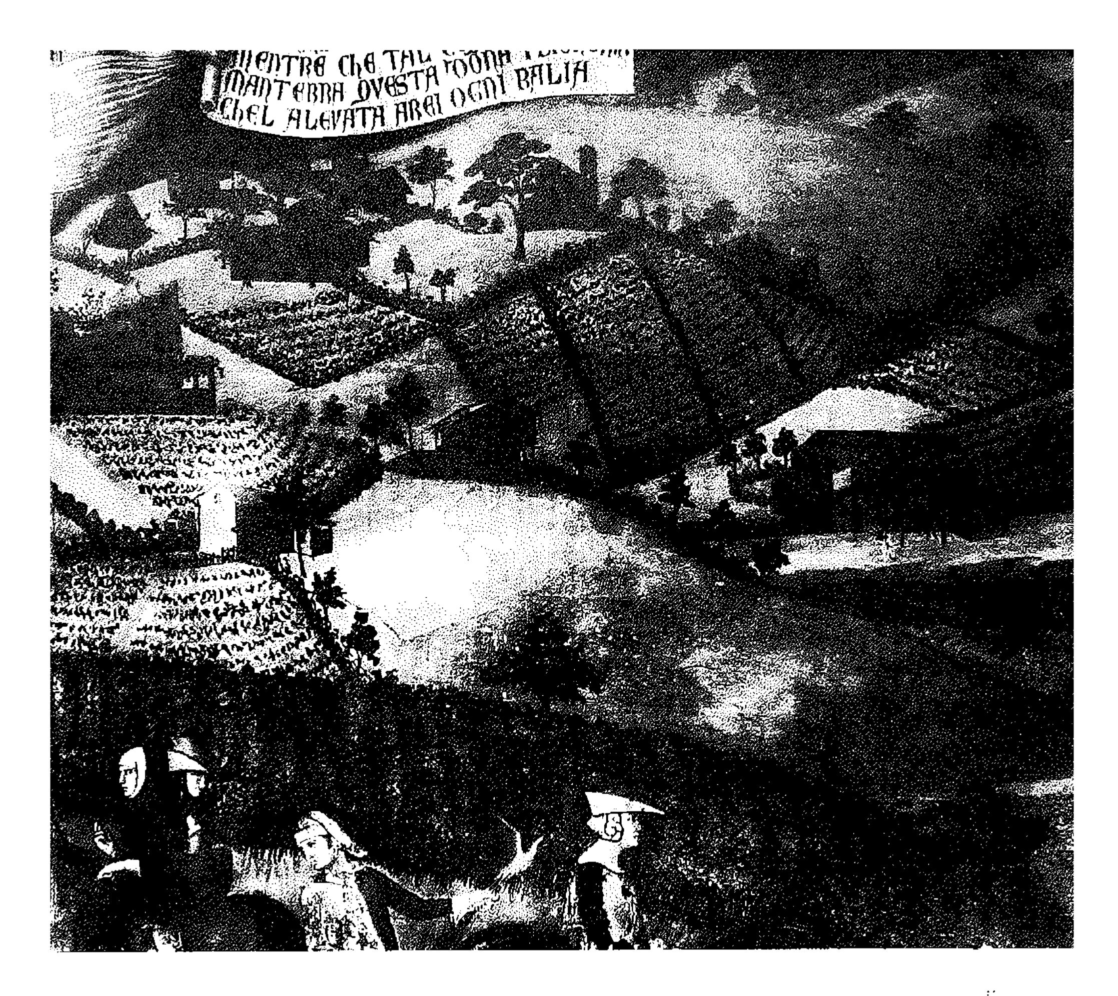
Detalle del mapa de la Campiña romana de Eufrosio della Volpaia (1547). Se trata de una región relativamente cultivada del noroeste de Roma. En efecto, se ven algunas tierras labradas, una yunta de bueyes, pero también grandes espacios vacíos, sembrados de ruinas y romanas y de matorrales.

Los poderi *de Toscana*

Lentamente, bajo el impacto de la fortuna de los mercaderes de Florencia, la Campiña toscana se modifica profundamente. Los pueblos de antaño, las explotaciones parceladas de campesinos desfavorecidos, se mantienen solamente en las regiones altas y en algunas zonas de refugio. En las tierras bajas y en las laderas de las colinas, mucho antes de 1100 aparece la finca en aparcería (es el *podere a mezzadria*; se dice, para abreviar, el *podere*). De una sola pieza, de una extensión que varía según la calidad de las tierras, el *podere* es cultivado por el aparcero y su familia, es la norma. En el centro, una casa campesina, con su granero y su establo, su horno, su era para trillar; alrededor de ella, al alcance de la mano, la tierra arable, las viñas, las mimbreras, los olivos, las tierras a *pascolo* y a *bosco*, de pasto y bosques. La explotación ha sido calculada para que proporcione el doble de la renta necesaria para que puedan vivir el campesino y su familia, pues la mitad de la renta global va al *oste*, el propietario, la otra mitad al *mezzadro*, el aparcero. El *oste* posee a veces su villa que no siempre es lujosa, cerca de la casa del campesino. En sus *Ricordi*, escritos entre 1393 y 1421, Giovanni di Pagolo Morelli[203] recomienda a sus hijos: «Meteos bien en la cabeza que es preciso que vayáis a la villa, que recorráis la propiedad campo por campo con el aparcero, le rectifiquéis sus malos trabajos, estiméis la cosecha de trigo, de vino, de aceite, de cereales, de frutos y de todo lo demás, y que comparéis las cifras de los años precedentes con la cosecha del año.» Esta vigilancia puntillosa, ¿es ya la «racionalidad capitalista»? En cualquier caso es un esfuerzo para obtener la mayor productividad posible. Por su parte, el aparcero agobia al patrón con demandas y recriminaciones, le obliga a invertir, a reparar, le enreda en cualquier ocasión. Donatello rechazó el *podere* que se le ofrecía y gracias al cual habría podido vivir «cómodamente». ¿Actitud de loco o de prudente? Simplemente, no quería tener un *contadino* pisándole los talones tres días a la semana[204].

En este sistema, el campesino, que dispone a pesar de todo de una cierta iniciativa, está condenado a producir, a utilizar al máximo las tierras, a elegir las producciones más rentables, el aceite, el vino. Y se dice que es la competitividad del *podere* la que ha asegurado su victoria sobre las formas antiguas de cultivo. Es posible, pero el éxito se debe igualmente al hecho de que Florencia puede comprar su trigo en Sicilia, reservando su propia tierra a los cultivos más remuneradores. El trigo siciliano tiene su responsabilidad en el éxito burgués de los *poderi*.

¿Quién no estaría de acuerdo en que el *podere* sea en cierto sentido, como escribe Elio Conti, «una obra de arte, una expresión del mismo espíritu de racionalidad que ha impregnado en Florencia tantos aspectos de la economía, de la política y de la cultura en la época comunal»?[205]. El campo toscano, hoy desgraciadamente en vías de desaparición, ha sido el más bello del mundo. Allí se verá, si no un triunfo del capitalismo, que es mucho decir, por lo menos el triunfo del dinero empleado por comerciantes atentos al beneficio y que saben calcular en términos de inversión y de rendimiento. Pero frente al *oste* no hay un campesino desposeído de sus medios de producción; el aparcero no es un obrero asalariado. Mantiene relaciones directas con una tierra que conoce, que cuida admirablemente y que se transmite de padres a hijos durante siglos; es generalmente un campesino acomodado, bien alimentado, que vive en una casa decente si no lujosa, con una superabundancia de ropa y trajes tejidos y confeccionados en casa. Abundan las pruebas de este equilibrio bastante raro entre el propietario y el labrador, entre el dinero y el trabajo. Pero tampoco faltan las observaciones discordantes y los historiadores italianos han adelantado incluso que la aparcería



El paisaje clásico de la Campiña toscana, viñas, olivos y trigo. Según el fresco del Buon Governo *que adorna el Palazzio Civico de Siena. (Foto F. Quilici.)*

era una forma próxima al vasallaje[206] En realidad, parece que el sistema se deteriora en el transcurso de la primera mitad del siglo XVIII, debido a circunstancias generales, al aumento del impuesto, a las especulaciones sobre los granos.

La experiencia toscana llama también la atención sobre un punto evidente: cada vez que hay especialización de cultivos (el aceite: el vino de Toscana, el arroz, los prados regados y las moreras de Lombardía, las uvas pasas de las islas venecianas, incluso, de alguna forma, el trigo de gran exportación), la agricultura tiene tendencia a comprometerse en la vía de la «empresa» capitalista, porque se trata obligatoriamente de cosechas comercializadas, bajo la dependencia de un gran mercado interior o exterior, y que, un día u otro, buscarán, exigirán la productividad. Otro ejemplo idéntico, a pesar de las diferencias que saltan a la vista: cuando los ganaderos húngaros se dan cuenta, en el siglo XVII, del beneficio de la exportación de los bovinos hacia el Occidente

europeo y de la importancia de este mercado, renuncian a cultivar intensamente sus tierras y a producir su propio trigo. Prefieren comprarlo[207] De este modo han hecho ya una elección capitalista. Del mismo modo los ganaderos holandeses se especializan, un poco a la fuerza, en los productos lácteos y en la exportación masiva del queso.

Las zonas adelantadas son minoritarias

Existen zonas adelantadas que prefiguran el futuro capitalista. Pero en Europa, las zonas atrasadas, si se las puede llamar así, o estancadas, prevalecen, son la mayoría. El mundo campesino, en su mayor parte, queda bastante lejos del capitalismo, de sus exigencias, de su orden y de sus progresos. No tenemos más que el obstaculo de la elección para encontrar y situar estas regiones aún encerradas en un pasado que las tiene sólidamente agarradas.

Si se examina el sur de Italia, el espectáculo en Nápoles, después de la salvaje represión de Masaniello, en 1647, y del largo y violento levantamiento que le acompaña, es el de una refeudalización sin piedad[208]. Aún en los primeros decenios del siglo XVIII, según un testigo de la época, Paolo Mattia Doria, que no ataca al sistema feudal sino a los abusos que en él se cometen: «El barón tiene el poder de empobrecer y de arruinar a su vasallo, de meterle en prisión sin permitir que intervenga el gobernador o el juez del pueblo; tiene el derecho de gracia, y hace asesinar a quien quiere e indultar al homicida. [...] Abusa de su poder tanto contra los bienes como contra el honor de los vasallos. [...] Probar el delito de un barón es imposible. El gobierno mismo [...] no tiene más que indulgencia para el barón poderoso. [...] Estos abusos muestran que algunos barones son como soberanos de sus tierras»[209]. Las estadísticas confirman este poder anormal, ya que, aún en el Siglo de las Luces, la jurisdicción feudal en el reino de Nápoles se ejerce sobre más de la mitad de la población casi en todas partes, y en algunas provincias sobre el 70, el 80 e incluso el 88% de la población global[210].

En Sicilia, innegablemente, la segunda servidumbre está totalmente vigente cuando aparece la *Nuova descrizzione storica e geografica della Sicilia*, de G. M. Galanti. Poco antes de la Revolución Francesa, los virreyes reformadores (Caracciolo y Caramanico) no han conseguido más que pequeñas reformas[211]. Otra región de servidumbre o de pseudoservidumbre es Aragón, por lo menos antes del siglo XVIII, hasta el punto que los historiadores alemanes hablan de ella como de *Gutsherrschaft*, es decir del mismo tipo de señorío que, al otro lado del Elba, encuadra la segunda servidumbre. Asimismo el sur de España, donde la conquista cristiana ha instalado un sistema de grandes propietarios, queda adscrito al pasado. Habría que señalar también los retrasos evidentes de la Escocia montañosa y de Irlanda.

En resumen, es en su *periferia* donde la Europa occidental manifiesta más claramente sus retrasos, si se exceptúa la posición aberrante de Aragón (aun hay que señalar que en el complejo mundo de la Península Ibérica, Aragón ha sido durante siglos un fenómeno marginal, periférico). En cualquier caso, si se imagina un mapa de las zonas adelantadas —unas pocas solamente y bastante pequeñas— y de las zonas atrasadas, situadas en los confines, habría que teñir de un color especial las zonas estancadas o de evolución lenta, a la vez señoriales y feudales, atrasadas y, no obstante, vistas algunas modificaciones, en vías de lenta transformación. En el conjunto de Europa, la parte del capitalismo agrario es finalmente poco considerable.

El caso de Francia

Francia resume bastante bien ella sola estas mezcolanzas y estas contradicciones del conjunto europeo. Todo lo que ocurre en todas partes se desarrolla también allí generalmente, en esta o en aquella de sus regiones. Hacer una pregunta sobre esto es hacerla sobre uno de sus vecinos. Así, la Francia del siglo XVIII aparece tocada por el capitalismo territorial, seguramente mucho menos que Inglaterra, pero más que la parte de Alemania que está entre el Rhin y el Elba. Al igual que las regiones modernas de los campos de Italia, a veces más adelantadas que las suyas, está no obstante menos atrasada que el mundo ibérico si se exceptúa a Cataluña, que está en profunda transformación en el siglo XVIII, ya que el régimen señorial conserva allí fuertes posiciones[212].

Pero si Francia es ejemplar, lo es, sobre todo durante la segunda mitad del siglo XVIII, por su evolución progresiva, por el agravamiento extremo y la transformación de los conflictos que surgen en ella. Es seguramente entonces el teatro de una progresión demográfica (cerca de 20 millones de franceses durante el reinado de Luis XIV y unos 26 millones en el de Luis XVI)[213]. Se produce seguramente un aumento de la renta agrícola. Nada más natural que el hecho de que el propietario en general, y más especialmente el propietario noble, quiera coger su parte. Después de los años tan largos de penitencias, desde 1660 a 1730, la nobleza terretaniente quería rápidamente, tan rápidamente como fuera posible, compensar los ayunos anteriores, olvidar su «travesía por el desierto»[214]. De ahí la reacción señorial, la más espectacular sin duda que haya conocido la Francia moderna. Utilizará todos los medios: los lícitos, aumentar, doblar los arrendamientos; los ilícitos, resaltar los viejos títulos de propiedad, reinterpretar los puntos dudosos del derecho (son innumerables), desplazar los límites, tratar de repartir los bienes comunales, multiplicar las disputas hasta el punto en que el campesino no verá en su rabia más que estas barreras «feudales» que se levantan contra él. No siempre percibirá la evolución, para él temible, que mantiene la ofensiva de los propietarios de bienes raíces.

Pues esta reacción señorial está determinada, más que por su vuelta a la tradición, por el espíritu de la época, al ambiente nuevo para Francia de los juegos especuladores, de la especulación de Bolsa, de las inversiones maravillosas, de la participación de la aristocracia en el comercio a larga distancia y en la apertura de minas, por lo que yo llamaría una tentación tanto como un espíritu capitalista. Ya que un verdadero capitalismo territorial, una gestión moderna a la inglesa, es aún rara en Francia. Pero vendrá después. Se ha empezado a confiar en la tierra como fuente de beneficio y a creer en la eficacia de los métodos modernos de gestión. En 1762, aparecía un libro que tuvo mucho éxito, *L'Art de s'enrichir promptement por l'agriculture* (El arte de enriquecerse rápidamente con la agricultura), de Despommiers; en 1784, *L'Art d'augmenter et de conserver son bien, ou règles générales pour l'administration d'une terre* (El arte de aumentar y de conservar sus bienes, o reglas generales para la administración de una tierra), de Arnould. Se multiplican las ventas y compras de propiedades. Los bienes raíces son alcanzados por la locura general de la especulación. Un artículo nuevo de Eberhard Weiss (1970)[215] analiza esta situación francesa que él considera como una reacción capitalista tanto como una reacción señorial. A partir de la *propiedad directa*, mediante la intervención de arrendatarios o de los mismos señores, se ha hecho un esfuerzo continuo para reestructurar la gran propiedad. De ahí las agitaciones, las emociones en el mundo campesino. Y una evolución que Weiss compara en cambio con la situación campesina alemana de la zona situada entre el Rhin y el Elba, en las regiones de la *Grundherrschaft*, entiendase el señorío en el sentido clásico de la palabra. Los señores



Un rico arrendatario recibe a su propietario. Monument du costume, *grabado según Moreau el Joven, 1789. Aquí no se muestra nada de la relación señor-campesino. La escena podría ser inglesa. (Foto Bulloz.)*

alemanes, en efecto, no han tratado de apoyarse en la *reserva* o en el *dominio inmediato* para intentar tomar directamente en sus manos la explotación de sus tierras. Se contentan con vivir como rentistas del suelo y equilibran su existencia entrando al servicio del príncipe, por ejemplo del duque elector de Baviera. La *reserva* es entonces dividida y arrendada a los campesinos que, desde ese momento, no tienen ni las inquie-

tudes ni las contrariedades de los campesinos franceses. Por otra parte, el estilo de la Revolución Francesa, la denuncia de los privilegios de la nobleza no encontrarán en Alemania el eco que se esperaba. Admiremos una vez más que un historiador extranjero, alemán en este caso (a semejanza de los historiadores rusos tan innovadores de antes de ayer y de ayer, Loutchinsky y Porchnev), haya llegado al punto de transtornar la historiografía francesa.

Un reciente artículo de Le Roy Ladurie[216] (1974) matiza, gracias a excelentes monograficas —la suya también lo es—, el punto de vista de Weiss. Intenta precisar en qué regiones adopta nuevas formas la reacción señorial en Francia. Que ha habido arrendatarios conquistadores y señores inquietos es un hecho que ya conocemos. El admirable libro de Pierre de Saint-Jacob proporciona la prueba de ello, diez veces de cada una, en el marco de la Alta-Borgoña. Recordemos el caso que cita, un poco caricaturesco, de un tal Varenne de Lonvoy[217] consagrado a concentrar, a reagrupar, sus propiedades, a desposeer a los campesinos, a coger terrenos comunales, pero también a innovar, regando sus tierras, desarrollando praderas artificiales. Sin embargo, por cada señor invasor e innovador hay 10 ó 20 señores tranquilos, rentistas a veces indiferentes.

La extensión de este ascenso capitalista subyacente, ¿puede calibrarse o juzgarse a partir de las reivindicaciones, agitaciones y emociones de los campesinos? Se dice que estas agitaciones son prácticamente continuas. Pero en el siglo XVII, fueron más antifiscales que antiseñoriales y se situaron, sobre todo, al oeste de Francia. En el siglo XVIII las revueltas se convierten en antiseñoriales y dibujan una nueva zona de protesta: el noreste y el este del país, es decir las grandes zonas cerealistas del reino, progresistas (es la zona de los tiros de caballo)[218] y superpobladas. La Revolución demostrará de manera aún más clara que ésos son los campos más vivaces. Entonces, ¿no podría pensarse que el campesino francés recurre al viejo lenguaje, ya rodado, del antifeudalismo, en parte porque el lenguaje anticapitalista no ha encontrado su vocabulario de cara a una situación nueva y sorprendente? Es ese lenguaje, en efecto, y él solo, el que estalla en los cuadernos de quejas de 1789.

Quedarían por desenmarañar voces un poco contradictorias, por verificar la oposición tan simple que se produce entre los siglos XVII y XVIII. Concretamente, lo que se oculta, por ejemplo, en Provenza bajo los movimientos antiseñoriales, que con gran frecuencia parecen haber animado las revueltas de campesinos[219]. Un hecho es seguro: inmensas regiones francesas, Aquitania, el Macizo Central, el Macizo Armoricano, permanecen tranquilas en este final del Antiguo Régimen porque las libertades subsisten en esos lugares, porque se mantienen las ventajas de una propiedad campesina o porque se ha logrado la reducción a la obediencia y a la mediocridad, como en el País Bretón. Evidentemente, se puede cuestionar qué hubiera ocurrido con la tierra francesa si la Revolución no hubiera tenido lugar. Pierre Chaunu admite que la tierra cultivada, en tiempos de la reacción del reinado de Luis XVI, se redujo del 50 al 40% de la propiedad francesa[220] Siguiendo en esta vía, ¿hubiera conocido Francia rápidamente una evolución a la inglesa, favorable a la constitución generalizada de un capitalismo agrario? Este es el tipo de preguntas que seguirán siempre sin tener respuesta.

CAPITALISMO Y PREINDUSTRIA

La palabra *industria* prescinde con dificultad de su más antiguo sentido, trabajo, actividad, habilidad, para hacia el siglo XVIII, y no siempre, adquirir el sentido específico que nosotros conocemos de la misma, en un terreno en el que las palabras *arte, manufactura, fábrica* le hicieron la competencia durante largo tiempo[221]. Triunfante en el siglo XIX, esta palabra tiene tendencia a designar la gran industria. Así pues, hablaremos aquí a menudo de *pre-industria* (aunque la palabra no nos guste demasiado). Lo cual no nos impedirá, a la vuelta de la frase, escribir *industria* sin demasiados remordimientos y hablar de actividades *industriales* en lugar de *pre-industriales*. No es posible ninguna confusión puesto que nos situamos en una época anterior a las máquinas de vapor, antes de Newcomen, Watt, Cugnot, Jouffroy o Fulton, antes del siglo XIX, a partir del cual «la gran industria nos ha rodeado por todas partes».

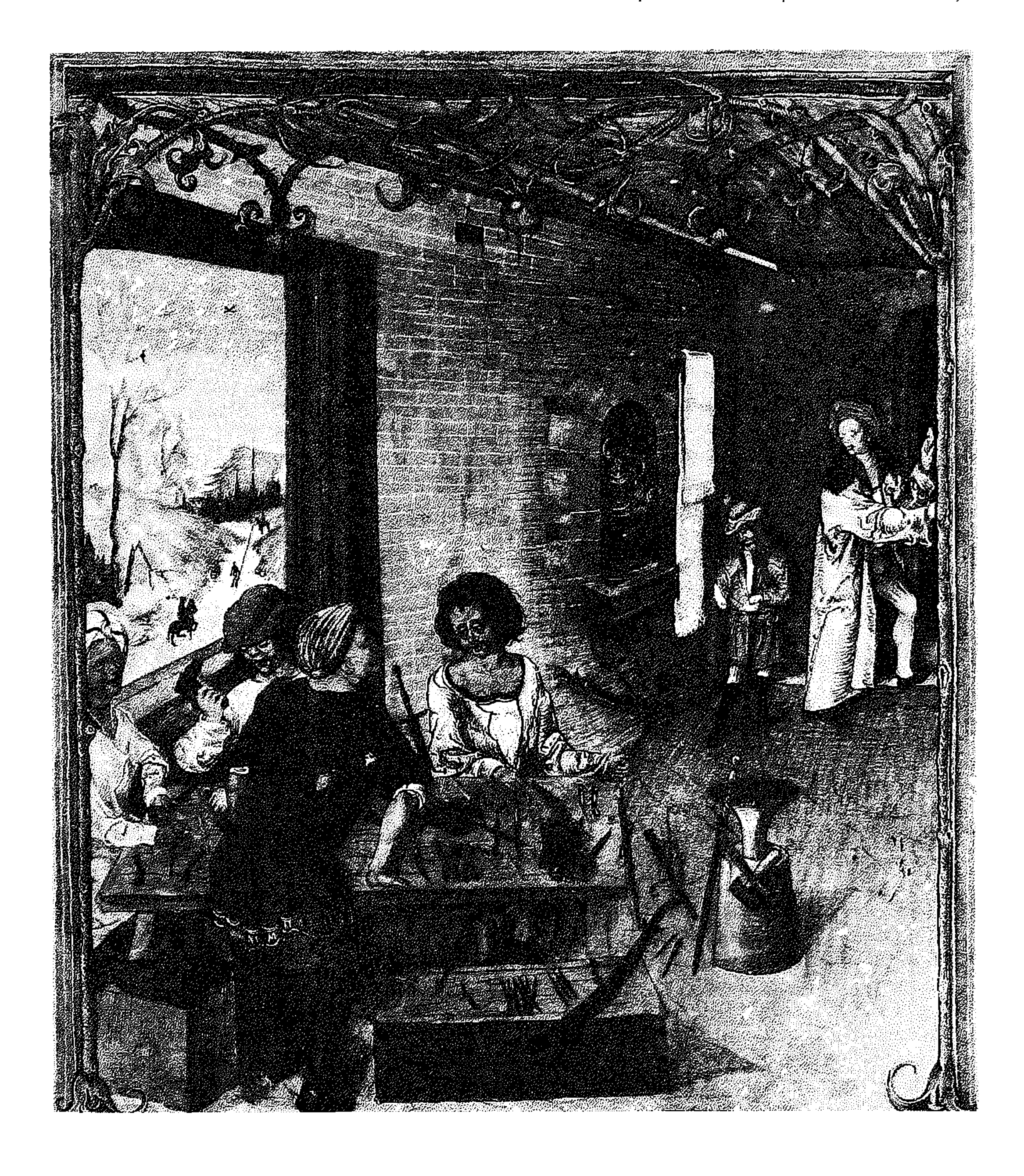
Un modelo cuádruple

Por suerte, no tendremos que elaborar, a este respecto, el modelo de nuestras primeras explicaciones. Hace ya tiempo fue diseñado un modelo por Hubert Bourgin[222], en 1924, pero ha sido tan poco utilizado que hoy en día está todavía en sus comienzos. Para Bourgin, toda la vida industrial entre los siglos XV y XVIII entra forzosamente en una de las cuatro categorías que él distingue *a priori*.

Primera categoría: dispuestos en «nebulosas», los innumerables, los minúsculos talleres familiares; bien un maestro, dos o tres compañeros, uno o dos aprendices; bien una familia completa. Así, por ejemplo, el fabricante de clavos, el cuchillero, el herrero del pueblo tal como los hemos conocido aún ayer, y tal como trabajan aún hoy en día al aire libre con sus ayudantes en el Africa Negra o en la India. En esta categoría entran la tienda del zapatero así como la tienda del orfebre, con sus herramientas meticulosas y sus materias raras, o el taller atestado del cerrajero, o el cuarto donde trabaja la bordadora de encajes cuando no lo hace ante la puerta de su casa. O bien, en el Delfinado del siglo XVIII, en las ciudades y fuera de ellas, esa «horda de pequeños establecimientos de carácter restringido, familiar o artesanal»: después de la siega o de la vendimia, «todo el mundo se pone manos a la obra..., en una familia se hila, en la otra se teje»[223]. En cada una de estas unidades elementales «monocelulares», «las tareas son indiferenciadas y continuas», hasta el punto de que la división del trabajo pasa a menudo por encima de ellas. Familiares, escapan a medias al mercado, a las normas habituales del beneficio.

Yo clasificaré también, dentro de esta categoría de actividades que son calificadas un poco precipitadamente a veces de no sectoriales, las siguientes: la del panadero que reparte el pan, la del molinero que fabrica la harina, la de los queseros, la de los destiladores de aguardiente o de orujo, y la de los carniceros que, partiendo de una materia «prima», fabrican del algún modo la carne consumible. Cuántas operaciones a cargo de estos últimos, relata un documento inglés de 1791: *«They must not only know how kill, cut up and dress their meat to advantage, buy how to buy a bullock, sheep or calf, standing»*[224].

El rasgo esencial de esta preindustria artesanal, es su importancia mayoritaria, la forma, similar a ella misma, en la que resiste a las novedades capitalistas (mientras que



El taller familiar del cuchillero, Códice *de Balthasar Behem. (Foto Morch Rortwonrski.)*

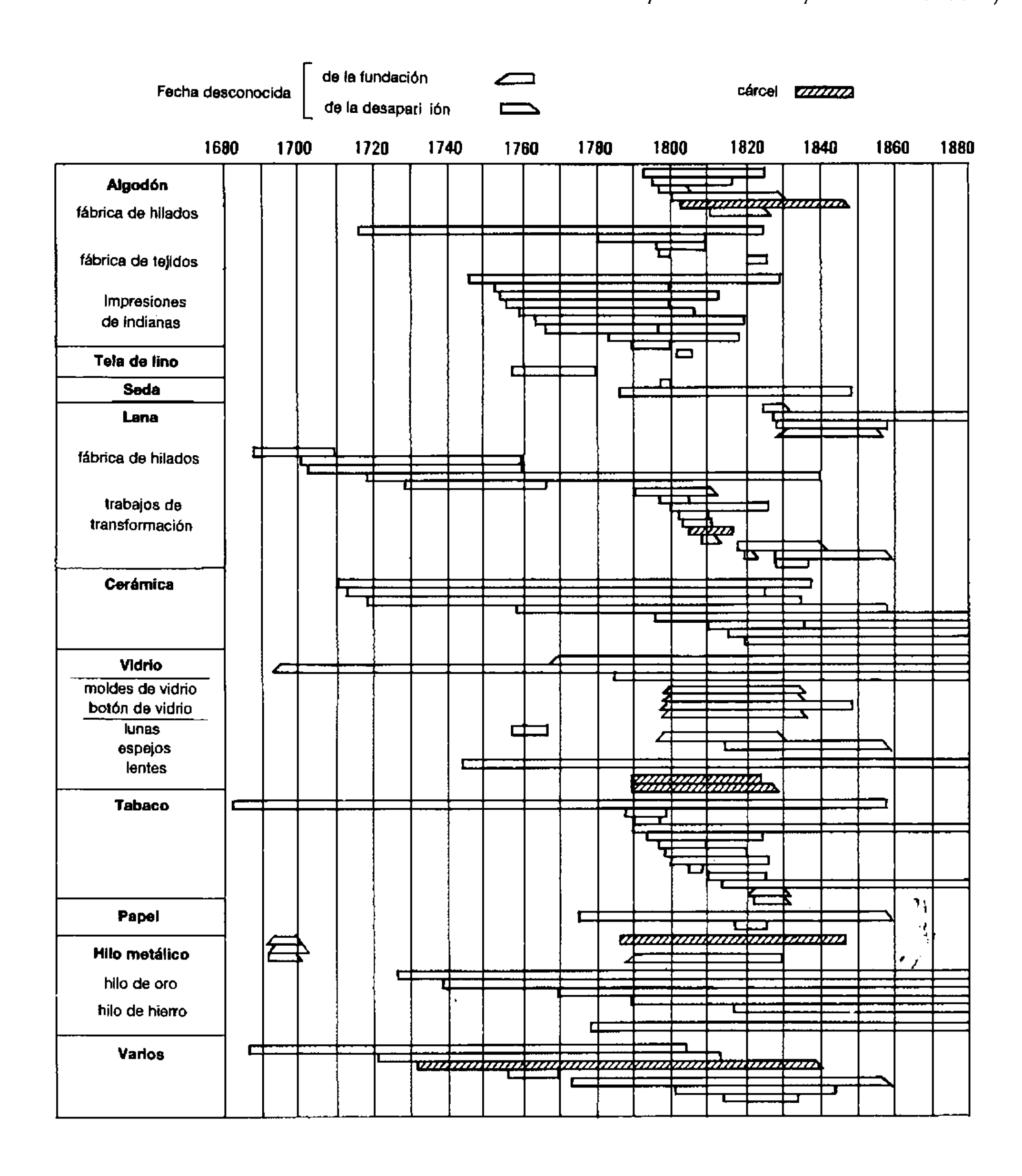
éstas abarcan a veces un oficio perfectamente especializado que, un buen día, cae como fruta madura en manos de los empresarios con grandes medios). Sería necesario efectuar una investigación en toda regla para confeccionar la larga lista de oficios y artesanías tradicionales que permanecerán frecuentemente hasta el siglo XIX e incluso hasta el siglo XX. Todavía en 1838, en la campiña genovesa existía el viejo *telaio da velluto*, el telar para tejer el terciopelo[225]. En Francia, la industria artesanal, durante largo tiempo prioritaria, no se convertirá en secundaria, tras la industria moderna, hasta los alrededores de 1860[226].

Segunda categoría: los talleres dispersos, pero relacionados entre sí. Hubert Bourgin los designa con el nombre de *fábricas diseminadas* (expresión bastante afortunada, que tomó de G. Volpe). Yo preferiría *manufacturas diseminadas*, pero esto poco importa. Ya se trate de la fabricación de estameñas de lana alrededor de Le Mans, en el siglo XVIII o algunos siglos antes, hacia 1350, en tiempos de Villani, del *Arte della lana* florentino (60.000 personas en un radio de unos cincuenta kilómetros alrededor de Florencia y dentro de esta ciudad)[227], tenemos en espacios bastante grandes puntos separados pero *relacionados* entre sí. El coordinador, el intermediario, el maestro de obras, es el comerciante empresario que adelanta la materia prima, la conduce desde el hilado hasta ser tejida, enfurtida y teñida, que lleva los paños a tundir y que se ocupa del acabado de los productos, que paga los salarios y se reserva, al final, los beneficios del comercio próximo o a larga distancia.

Esta fábrica diseminada está constituida desde la Edad Media, y no solamente en el ramo textil, sino también «desde muy temprano en la cuchillería, la fabricación de clavos, la ferretería que, en ciertas regiones, como Normandía, Champagne, han conservado hasta nuestros días sus caracteres originales»[228]. Así igualmente la industria metalúrgica alrededor de Colonia, desde el siglo XV, o alrededor de Lyon en el siglo XVI, o cerca de Brescia desde Val Camónica, donde están las ferreterías, hasta las tiendas de los armeros de la ciudad[229]. Se trata siempre de una sucesión de trabajos en interacción unos con otros, hasta el acabado del producto fabricado y la operación mercantil.

Tercera categoría: la «fábrica aglomerada», constituida tardíamente, en fechas diferentes según las ramas y los países. Las forjas de agua del siglo XIV son ya fábricas aglomeradas: diversas operaciones se encuentran reunidas en un solo lugar. Lo mismo ocurre con las fábricas de cerveza, las fábricas de curtidos, las fábricas de cristal. Todavía entran mejor en la categoría las *manufacturas*[230], ya sean del Estado o privadas, manufacturas de todas clases —aunque la mayoría textiles— que se multiplican a través de Europa, especialmente durante la segunda mitad del siglo XVIII. Su característica es la concentración en edificios más o menos grandes de la mano de obra, lo que permite la vigilancia del trabajo, una división en profundidad de las tareas y, en resumen, un aumento de la productividad y una mejora de la calidad de los productos.

Cuarta categoría: las fábricas equipadas con máquinas, que disponen del potencial adicional del agua corriente y del vapor. En el vocabulario de Marx, se trata de fábricas sin más. En realidad, las palabras *fábrica* y *manufactura* se emplean corrientemente, una por otra, en el siglo XVIII[231]. Pero nada nos impide distinguir, para *nuestra* mejor comprensión, las manufacturas de las fábricas. La fábrica mecanizada, diremos para más claridad, nos aleja de la cronología de esta obra y nos introduce ya en las realidades del siglo XIX, por las rutas de la Revolución Industrial. Yo vería sin embargo, en la mina *moderna*, típica del siglo XVI, tal como la percibimos en Europa Central a través de los dibujos del *De re metalica* de Agrícola (1555), un ejemplo importante de la fábrica mecanizada, aunque el vapor no había de introducirse hasta dos siglos más tarde, y con la parsimonia y la lentitud que es bien sabida. Igualmente, en la región cantábrica, «a principios del siglo XVI, el empleo del agua como fuerza motriz había determinado una verdadera revolución industrial»[232]. Otros ejemplos, los astilleros de



19. MANUFACTURAS Y FABRICAS

Los principados de Ansbach y Bayreuth son territorios muy pequeños, pero muy poblados, de la Alemania «franconiana», incorporados a Baviera en 1806-1810. La relación de casi un centenar de manufacturas tiene un valor de sondeo y ayuda a superar la controversia Sombart-Marx respecto a las manufacturas que no se transforman (según el primero) o se transforman (según el segundo) en fábricas, es decir, en fábricas modernas. Una veintena de manufacturas sobreviven hacia 1850, es decir, aproximadamente una sobre cinco. Como sucede frecuentemente, la verdad no está totalmente de un lado ni de otro. Gráfico efectuado por O. Reuter, Die Manufaktur im Fränkischen Raum, *1961, p. 8.*

Saardam, cerca de Amsterdam, en el siglo XVII, con sus sierras mecánicas, sus grúas, sus máquinas para colocar los mástiles; y tantas pequeñas «fábricas» que utilizan las ruedas hidráulicas: molinos de papel, molinos de batanes, aserraderos o aquellas pequeñas fábricas de espadas en Viena, en el Delfinado, donde las muelas y los fuelles son mecánicos[233].

Así pues, hay cuatro categorías, cuatro tipos sucesivos en líneas generales, aunque «al sucederse las diferentes estructuras, no se sustituyen bruscamente la una o la otra»[234]. Sobre todo, no existe —aquí Sombart[235] triunfa por una vez contra Marx— transición natural y lógica de la manufactura a la fábrica. La tabla que tomo de O. Reuter[236] concerniente a las manufacturas y las fábricas en los principados de Ansbach y de Bayreuth, de 1680 a 1880, muestra sobre un ejemplo concreto que ha habido, de unas a otras, algunas prolongaciones. Pero no una sucesión obligatoria y natural.

El esquema de H. Bourgin, ¿es válido fuera de Europa?

Este esquema simplificador se extiende fácilmente a las sociedades densas del mundo. Fuera de Europa se encuentran especialmente los dos primeros estadios —talleres individuales, talleres relacionados unos con otros— y siguen siendo excepcionales las manufacturas.

Con sus herreros, un poco brujos, con sus tejedores y sus alfareros primitivos, el Africa Negra se coloca enteramente en el estadio A. La América colonial está quizás peor favorecida en este plano elemental. Sin embargo, allí donde la sociedad amerindia se ha mantenido, existen todavía artesanos activos, hilanderas, tejedores, alfareros y esos obreros capaces de construir iglesias y conventos, obras colosales aún ante nuestros ojos, tanto en México como en Perú. El ocupante se ha aprovechado incluso para instalar *obrajes*, o sea talleres donde una mano de obra forzada trabaja la lana, el algodón, el lino, la seda. También están en el plano más alto de nuestras categorías, las enormes minas de plata, cobre, mercurio, y pronto, en el interior de Brasil, las grandes construcciones un poco abandonadas de los buscadores negros de pepitas de oro. O incluso, siempre en el Brasil, en las islas y zonas tropicales de la América hispana, los molinos de azúcar que en realidad son manufacturas, concentraciones de mano de obra, de energía hidráulica o animal, con los talleres de fabricación que finalizarán en el azúcar semirrefinado, los diversos tipos de azúcares, el ron y la tafia (aguardiente de caña).

Pero sobre estas Américas coloniales, pesa la corta prisa de los monopolios metropolitanos, tantas precauciones, tantas prohibiciones. En general, las diversas capas «industriales» no se encuentran allí armoniosamente desarrolladas. En la base falta este hormigueo, esta riqueza del artesanado de Europa, con sus logros frecuentemente prestigiosos. Esto es lo que dice, a su manera, un viajero de la segunda mitad del siglo XVII[237]: «En las Indias no hay más que malos artesanos [y, añadiremos nosotros, no hay ingenieros] para todo lo que se refiere a la guerra y aún para muchas otras cosas. Por ejemplo, no hay nadie que sepa hacer buenos instrumentos para la cirujía. Se ignora por completo la fabricación de lo que se relaciona con las matemáticas y la navegación.» Y con toda seguridad, muchos otros elementos infinitamente más usuales: todas las calderas de cobre y de hierro de las fábricas de azúcar y los clavos, por no tomar más que estos ejemplos, llegan de ultramar. Si no existe, en la base, este artesanado pululante de Europa, esto se debe sin duda a la cifra de la población y, no menos, a la miseria extraordinaria de los indígenas. Todavía hacia 1820, cuando Kotzebue, oficial de la marina al servicio del Zar (es el hijo del poeta asesinado en 1819 por el estudiante alemán

Karl Sand) llega a Río, el Brasil, esta mina de oro y de diamantes para Portugal, le parece «en sí mismo [como] un país pobre, oprimido, poco poblado, inaccesible a todo cultivo del espíritu»[238].

En China y la India, por el contrario, existe, en la base, la riqueza de un artesanado numeroso y hábil, urbano o campesino. Por otra parte, la industria textil de Gudjerat o de Bengala es una especie de constelación de «fábricas diseminadas» y una vía láctea de talleres minúsculos. Y las industrias del tercer nivel no faltan ni de un lado ni del otro. En el norte de Pekín, las explotaciones hulleras evocan una concentración ya bien definida a pesar del control del Estado y de la debilidad de los capitales invertidos[239]. El trabajo del algodón en China es, ante todo, rural y familiar, pero desde finales del siglo XVII, las manufacturas de Songjiang, al sur de Shangai, emplean de forma permanente a más de 200.000 obreros, sin contar el trabajo a destajo[240] Soutcheou, capital de Kiang-su, cuenta con unos 3.000 ó 4.000 artesanos que trabajan la seda[241]. Es como una especie de Lyon, dice un historiador reciente, una especie de Tours «o mejor aún una especie de Luca»[242]. Igualmente, «Kin té chum», en 1793, posee, «tres mil hornos para cocer la porcelana [...] encendidos todos a la vez. Esto hacía que, durante la noche, la ciudad tuviese el aspecto de estar incendiada»[243].

Lo sorprendente es que en China, como en la India, este artesanado extraordinariamente hábil e ingenioso no haya producido la calidad de utensilios con los que la historia está familiarizada en Europa. En la India más aún que en China. Un viajero que cruza la India en 1782 observa: «los oficios de los indios nos parecen sencillos porque en general utilizan pocas máquinas y no se sirven más que de las manos y de dos o tres herramientas para trabajos en los que nosotros empleamos más de cien»[244]. Asimismo el europeo no puede por menos que asombrarse ante este herrero chino que «lleva siempre sus herramientas consigo, su forja, su horno y trabaja en todos los sitios donde se le da ocupación; establece su forja ante la casa del que le llama; con tierra batida forma un pequeño muro ante el que coloca su hogar; detrás de este muro coloca dos fuelles de cuero que el aprendiz acciona presionando alternativamente la parte superior de los mismos; de esta forma aviva el fuego; una piedra le sirve de yunque, sus únicas herramientas son unas tenazas, un martillo, una maza y una lima»[245] El mismo asombro ante aquel tejedor del campo, me imagino, pues hay magníficos telares chinos: «monta su telar por la mañana ante su puerta, bajo un árbol, y lo desmonta al ponerse el sol. Este telar es muy simple; sólo consiste en dos rodillos apoyados sobre cuatro trozos de madera clavados en la tierra. Dos palos que atraviesan la urdimbre y que son sostenidos en cada una de sus extremidades, uno por dos cuerdas atadas al árbol debajo del cual está colocado el telar, y el otro por dos cuerdas atadas a los pies del obrero, dan a éste la facilidad de separar los hilos de la urdimbre para introducir la trama»[245] Es el telar horizontal rudimentario que utilizan aún hoy en día para confeccionar las alfombras de sus tiendas ciertos nómadas del norte de Africa.

¿Por qué este utillaje imperfecto que no puede más que redundar en perjuicio de los obreros haciendo más penoso su trabajo? ¿Es debido a que en la India y China son demasiado numerosos, miserables y viles? Pues existe una correlación entre utillaje y mano de obra. Los obreros se darán cuenta de ello cuando las máquinas estén allí, pero, mucho antes de los furores «ludistas» de comienzos del siglo XIX, los responsables y los intelectuales había tomado ya conciencia de ello. Guy Patin, una vez puesto al corriente de una sierra mecánica maravillosa aconsejaba a su inventor no darse a conocer a los obreros si quería conservar su vida[246]. Montesquieu deploraba la construcción de los molinos: para él, todas las máquinas reducen el número de obreros y son «perniciosas»[247] Es la misma idea, pero al revés, que Marc Bloch[248] señala en un pasaje curioso de la *Encyclopédie*: «En todos los sitios donde la mano de obra es cara, hay que suplir el trabajo manual por máquinas. Sólo existe esta forma para ponerse a nivel de

aquellos países donde la mano de obra es más barata. Desde hace mucho tiempo, los ingleses lo enseñan a Europa». La observación, después de todo, no sorprenderá a nadie. Lo que más sorprende, un siglo antes, sin satisfacer nuestra curiosidad, es una noticia brevemente transcrita en dos cartas de un cónsul genovés en Londres, en agosto de 1675: 10.000 obreros de la seda se levantan en la capital contra la introducción de telares franceses para fabricar cintas mediante los cuales una sola persona podía llegar a tejer de 10 a 12 a la vez; los nuevos telares son quemados y hubiera sucedido lo peor sin la intervención de los soldados y las patrullas de la guardia burguesa[249].

No hay divorcio entre agricultura y preindustria

El modelo de Hubert Bourgin hace hincapié en la técnica; de ahí su simplificación. De ahí también su estado incompleto. Es necesario complicarlo mucho.

Una primera observación es obvia: la preindustria, a pesar de su originalidad, no es un sector con fronteras definidas. Antes del siglo XVIII todavía se separa poco de la vida agrícola omnipresente que la constriñe y a veces la sumerge. Existe incluso una industria rural a ras del suelo, en el ámbito estricto del valor de uso que funciona sólo para la familia o para el pueblo. Yo he visto con mis propios ojos, cuando era niño, poner aros de ruedas de carros en un pueblo del Mosa: el círculo de hierro dilatado en el fuego se colocaba, aún rojo, alrededor de la rueda de madera que se inflamaba seguidamente; todo ello se introducía en el agua y el hierro al enfriarse quedaba apretado sobre la madera. La operación movilizaba a todo el pueblo. Pero no acabaríamos de enumerar todo lo que se fabricaba antiguamente en cada casa de campo. Incluso los ricos[250], pero principalmente los pobres, que confeccionan para su propia utilización paños, camisas de tela basta, muebles, arneses de fibra vegetal, cuerdas de corteza de tilo, cestas, mangos para herramientas y manceras de arado. En los países poco evolucionados de la Europa Oriental como en Ucrania occidental o Lituania, esta autarquía es aún más acentuada que en la Europa Occidental[251]. En el Oeste, en efecto, se superpone a la industria de uso familiar una industrial igualmente rural, *pero destinada, ésta, al mercado.*

Esta artesanía es bien conocida. En toda Europa, en las ciudades, los pueblos, y las granjas, cuando llega el invierno, una inmensa actividad «industrial» sustituye a la actividad agrícola. Incluso en aldeas muy apartadas: así, en 1723, una treintena de pueblos del Bocage normando «de difícil acceso», y, en 1727, pueblos de Saintonge llevaron al mercado productos no conformes a las normas de los oficios[252]. ¿Debe castigárseles? Los inspectores de la manufacturas piensan que sería mejor ir a cada sitio para explicar los «reglamentos relativos a las manufacturas» a personas que ciertamente los ignoran, perdidas en aquellos campos. Alrededor de Osnabrück, en 1780, la industria del lino está en manos del campesino, su mujer, sus hijos, sus empleados. ¡Poco importa el rendimiento de este trabajo complementario! Es invierno: «El criado debe ser mantenido, trabaje o no»[253]. Entonces, ¡vale más que trabaje! Finalmente, el ritmo de las estaciones, el «calendario» como dice Giuseppe Palomba, se impone en todas las actividades. En el siglo XVI, incluso los mineros de las explotaciones hulleras de Lieja abandonan el fondo de las galerías, cada año, en el mes de agosto, para dedicarse a las cosechas[254]. Cualquiera que sea el oficio, la regla se da casi siempre sin excepción. Una carta comercial fechada en Florencia el 1 de junio de 1601 dice por ejemplo: «La venta de las lanas va más friamente, aunque en este caso no hay por qué asombrarse: se trabaja poco, pues los obreros faltan; todos se han marchado al campo»[255]. En Lodéve,

como en Beauvais o en Amberes, en cualquier ciudad industrial tan pronto como llega el verano se imponen los trabajos de los campos. Con el retorno del invierno, el trabajo artesanal vuelve a ser el rey, aun a la luz de la vela, a pesar del riesgo de incencio.

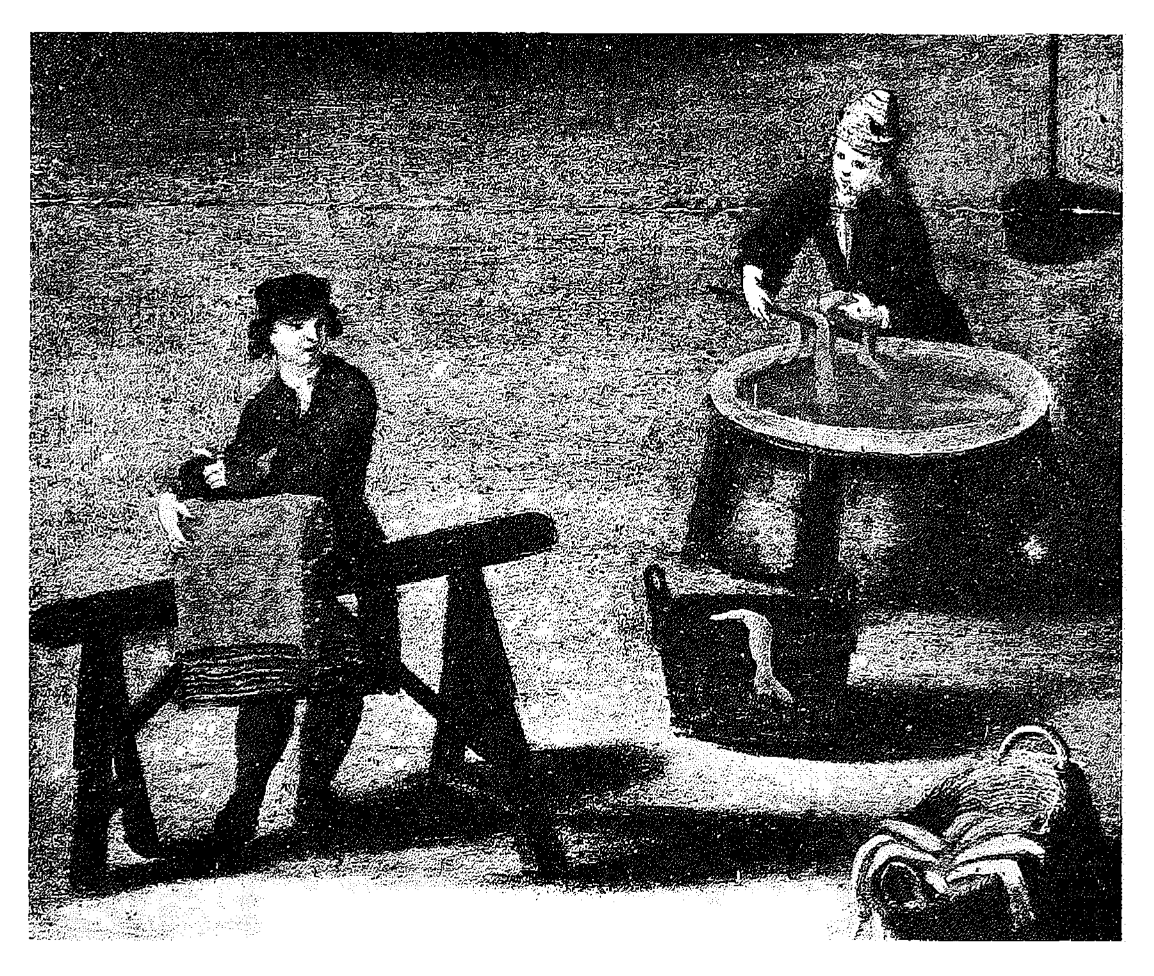
No obstante, también hay que señalar ejemplos inversos, o al menos diferentes. Un trabajo obrero ininterrumpido está en vías de establecerse. Así pues, en Ruan, en 1723, «los obreros del campo que antaño dejaban sus oficios para dedicarse a la recolección [...] no lo hacen más porque actualmente encuentran más beneficio continuando la fabricación de paños y tejidos». Resultado: El trigo está a punto de germinar «en los campos por falta de segadores». El Parlamento se propone prohibir el trabajo de las manufacturas «durante el tiempo de la cosecha del trigo y de otros granos»[256]. ¿Trabajo continuo, trabajo discontinuo? No olvidemos que Vauban, en sus cálculos, atribuye al artesano 120 días laborables por año; las fiestas en las que no se trabaja —son numerosas— y las ocupaciones estacionales absorben el resto del año. La separación se hace, pues, mal y tardíamente. Y Goudar[257] está sin duda equivocado al hablar de un divorcio geográfico entre la industria y la agricultura. Yo tampoco creo apenas en la realidad de esta línea que, «de Laval a Ruan, Cambrai y Fourmies», separaría, según Roer Dion[258], dos Francias, la una al norte, la de los oficios tradicionales por excelencia, la otra al sur, la de los viñedos. El Languedoc, sembrado de viñedos, contaba, según el intendente de Basville[259], con 450.000 obreros textiles hacia 1680. Y en una zona vitícola, como en general el área de Orleáns, el censo de 1698 registraba al mismo tiempo 12.840 propietarios de viñedos y «12.171 artesanos diseminados por las ciudades y los pueblos». Ciertamente, en cambio, no es en las familias de los viticultores, generalmente acomodadas, donde se da más el trabajo a domicilio. De igual modo, en los alrededores de Arbois, país del vino, la industria textil tampoco ha podido establecerse por falta de mano de obra[260]. En Leyde, la actividad pañera, tan vigorosa en el siglo XVII, no puede encontrar ninguna ayuda en su cercana campiña, que es muy rica. Cuando en el siglo XVIII tenga necesidad absoluta de esta ayuda, deberá buscarla en zonas rurales pobres *alejadas*. Y curiosamente estas zonas se han convertido en los grandes centros textiles modernos de Holanda[261].

La industria-providencia

La industria sólo se explica, en efecto, por una multitud de factores y de incitaciones. Luca, la ciudad de la seda, a partir del siglo XIII, «por falta de territorio a su alrededor y que le perteneciera [...] llegó a ser industriosa hasta tal extremo que proverbialmente se le ha llamado la República de las hormigas», según pretende Ortensio Landi en uno de sus *Paradossi* (1543)[262]. En Inglaterra, en las costa de Norfolk, se instala inopinadamente, en el siglo XVI, una industria de medias de punto de colores. Esto no fue por casualidad. Esta costa es una sucesión de pequeños puertos de pesca con los muelles repletos de redes. Los hombres, cuando no van hasta Islandia, persiguen en el mar del Norte a los arenques y caballas.

Una enorme mano de obra femenina, empleada en la salazón del pescado en las *Salthouses*, se encuentra desocupada fuera de las temporadas de pesca. Es esta mano de obra medio desempleada la que ha tentado a los comerciantes empresarios y ha establecido una nueva industria[263].

Así pues, es la pobreza quien a menudo lleva a la preindustria de la mano. Colbert, según se dice, ha puesto a trabajar a una Francia que se ha imaginado reacia, indisciplinada, cuando la coyuntura desapacible, la pesadez fiscal, hubieran bastado para precipitar el reino en la actividad industrial. Por mediocre que ésta sea, ¿no es a me-



Tintoreros de Venecia, siglo XVII. (Museo Correr, Colección Viollet.)

nudo «como una segunda providencia», una puerta de salida? Savary des Bruslons (1760), habitualmente sentencioso, afirma: «Siempre se ha visto que los prodigios de la industria [obsérvese la palabra empleada sin vacilación] han surgido del seno de la necesidad.» Hay que tener en cuenta esta última palabra. En Rusia, las malas tierras son el patrimonio del campesino «negro» —los campesinos libres que tienen que importar trigo para vivir. Y es en estos campesinos en quienes se ha desarrollado preferentemente la industria artesanal[264]. De igual modo, los montañeses alrededor del lago Constanza, en la base del Jura o en las montañas de Silesia, trabajan el lino desde el siglo XV para suplir la pobreza de sus tierras[265]. Y en los Highlands, los campesinos ingleses que no pueden vivir de sus escasos cultivos salen del apuro convirtiéndose unos en mineros, otros en tejedores[266]. Los mercados de las ciudades a donde los aldeanos del norte y del oeste de Inglaterra llevan sus piezas de paños tejidos en sus casas, todavía untadas de aceite y grasa, suministran una buena parte de la producción reunida

por los comerciantes londinenses, quienes se encargan de darles apresto antes de venderlos en la lonja textil[267]

Localizaciones inestables

Cuanto menos vinculado esté el hombre a la tierra, más apegado estará a la ciudad y menos enraizado a la artesanía. Por encima de la mano de obra campesina, que también tiene su movilidad (especialmente en países pobres), la artesanía *stricto sensu* es la más móvil de las poblaciones. Esto está en la naturaleza misma de la producción preindustrial, que conoce un sinfín de subidas bruscas y descensos en vertical. Las curvas en parábola reproducidas en la página 295 dan una idea de ello. Existe un tiempo para la prosperidad: después, todo flaquea. Un croquis de las inmigraciones artesanales que han creado poco a poco la preindustria inglesa lo probaría de forma admirable. Los artesanos, mal pagados, obligados para obtener su sustento a pasar bajo las horcas caudinas del mercado, son sensibles a cualquier movimiento de los salarios, a cualquier descenso de la demanda. Como nada va nunca según sus deseos, son emigrantes perpetuos, «un cuerpo ambulante y precario que puede transplantarse al menor acontecimiento»[268]. Habrá «un transmercado de obreros en los países extranjeros» si las manufacturas quiebran, escriben desde Marsella en 1715[269]. La fragilidad de la industria, explica Mirabeau[270], «el Amigo de los Hombres», es debida a que «todas sus raíces tienen los dedos de los obreros siempre dispuestos a transmigrar para seguir el curso de la abundancia real», y que quedan los «hombres precarios». «¿Podemos responder de la constancia de nuestros artistas [artesanos] como de la inmovilidad de nuestros campos?» Seguramente que no, responde Dupont de Nemours[271], y Forbonnais pondera[272]: «Las artes son ambulatorias, sin duda alguna.»

Lo son por tradición (el compañerismo); lo son por necesidad, cada vez que sus mezquinas condiciones de vida se agravan de forma insoportable. «Por así decirlo, no viven más que al día», dice en su *Diario* (1658) este burgués de Reims que no los tiene en mucha estima. Cinco años más tarde, siendo los tiempos difíciles, constata: «El pueblo[...] ha vendido su trabajo, pero a precio bastante mediocre, de tal forma que sólo los listos subsisten»; los demás están en los hospitales o se dedican a mendigar y a pordiosear por las calles. El año siguiente, en 1664, los obreros abandonan su oficio, «se convierten en braceros [mozos de cuadra] o vuelven a sus pueblos de origen»[273]. Londres apenas está un poco favorecida. Una gaceta francesa[274], el 2 de enero de 1730, al informar que el pan ha bajado dos «sueldos» (alrededor de un 9%), añade: «Así los obreros están actualmente en condiciones de vivir de sus salarios». Hacia 1773, según el informe de un inspector de manufacturas, muchos tejedores del Languedoc «sin pan y sin medios para obtenerlo» (existe desempleo), vienen obligados a «expatriarse para vivir»[275].

Si sobreviene un accidente, una conmoción, el movimiento se precipita. Así sucede en Francia, después de la revocación del Edicto de Nantes (1685). Lo mismo ocurre en Nueva España, en 1749, y, más aún, en 1785-1786, cuando se declara el hambre en las minas del norte con la suspensión de los envíos de maíz, se produce un éxodo hacia el sur y hacia México, la ciudad de todas las bajezas, «lupanar de infamias y disoluciones, cueva de pícaros, infierno de caballeros, purgatorio de hombres de bien...». Un testigo de buena fe propuso, en 1786, amurallar la ciudad para defenderla de esta nueva turba[276].

En revancha, toda industria que quiere desarrollarse logra corromper en otras ciu-

dades, incluso extranjeras y lejanas, a los obreros especializados que ella necesita. Y nadie se priva de ello. Ya en el siglo XIV, las ciudades flamencas trataron de oponerse a la política del rey de Inglaterra, que atrae a sus tejedores prometiéndoles «buena cerveza, buena carne, buenas camas y aún mejores compañeras, siendo las mujeres inglesas las más renombradas por su belleza»[277] En el siglo XVI, y aún en el XVII, los desplazamientos de la mano de obra correspondían a menudo a abandonos, a alteraciones completas de la división internacional del trabajo. Así se explica una política, feroz a veces, para impedir la emigración de los obreros, para detenerlos en las fronteras o en los caminos y hacerlos volver a la fuerza. O, en las ciudades extranjeras, negociar su regreso al país de origen.

En 1757, en Francia, esta política cesa finalmente. A las gendarmerías de Lyon, del Delfinado, del Rosellón y del Borbonesado llega de París la orden de suspender las persecuciones contra los obreros fugitivos: esto supondría malgastar los fondos públicos[278]. Efectivamente los tiempos han cambiado. En el siglo XVIII, hay generalización, ubicuidad de la actividad industrial, multiplicidad de enlaces. En todas partes hay manufacturas, en todas partes hay industrias rurales. No hay ciudad grande o pequeña, burgo (especialmente éstos) ni pueblo que no posea sus telares, sus forjas, sus tejares, sus fábricas de ladrillos, sus aserraderos. La política de los Estados, contrariamente a lo que sugiere la palabra *mercantilismo* es la industrialización, la cual se autoestimula, estacionarios ya sus perjuicios sociales. Se esbozan enormes concentraciones obreras: 3.000 personas en las explotaciones hulleras de Newcastle[279]; 450.000 personas ocupadas en la industria textil en Languedoc desde 1680, ya lo hemos dicho; 1.500.000 obreros textiles, en 1795, en las cinco provincias de Hainaut, Flandes, Artois, Cambresis, y Picardía, según Paires, un representante del pueblo comisionado. O sea una industria y un comercio colosales[280].

Con el desarrollo económico del siglo XVIII, la actividad industrial se generaliza. Localizada en el siglo XVI, esencialmente en los Países Bajos y en Italia, se extendió a través de Europa hasta los Urales. De ahí tantos impulsos y despegues rápidos, tantos innumerables proyectos, tantos inventos que no siempre lo son y la espuma ya espesa de los negocios sucios.

De los campos a las ciudades, y de las ciudades a los campos

Vistos en bloque, los desplazamientos de los artesanos no son fortuitos: señalan las olas de fondo. Cuando la industria de la seda, por ejemplo, pasa casi de un solo golpe, en el siglo XVII, desde el Mezzorgiorno hasta el norte de Italia; cuando la gran actividad industrial (y mercantil) se aleja de los países mediterráneos a final del siglo XVI, para encontrar sus tierras de elección en Francia, Holanda, Inglaterra y Alemania, cada vez interviene un movimiento de báscula de grandes consecuencias.

Pero hay otras vueltas bastante regulares. El estudio, de próxima publicación, de J. A. Van Houtte[281], llama la atención sobre los vaivenes de la industria entre ciudades, burgos y campos, a través de los Países Bajos de la Edad Media, hasta mediados del siglo XIX. Al principio de estos diez a doce siglos de historia, la industria se difunde a través de los campos. De ahí la impresión de que se trata de algo original, espontáneo e indesarraigable a la vez. No obstante, en los siglos XIII y XIV la preindustria emigra principalmente hacia las ciudades. Esta fase urbana será seguida de un poderoso reflujo, inmediatamente después de la larga depresión de 1350 a 1450: entonces el campo fue invadido de nuevo por los oficios, tanto más cuanto que el trabajo urba-

no, metido en el corsé corporativo, era difícil de manejar, y sobre todo muy costoso. El restablecimiento industrial de la ciudad se operaría en parte en el siglo XVI; después el campo tomaría su revancha en el siglo XVII para volver a perder a medias su influencia en el siglo XVIII.

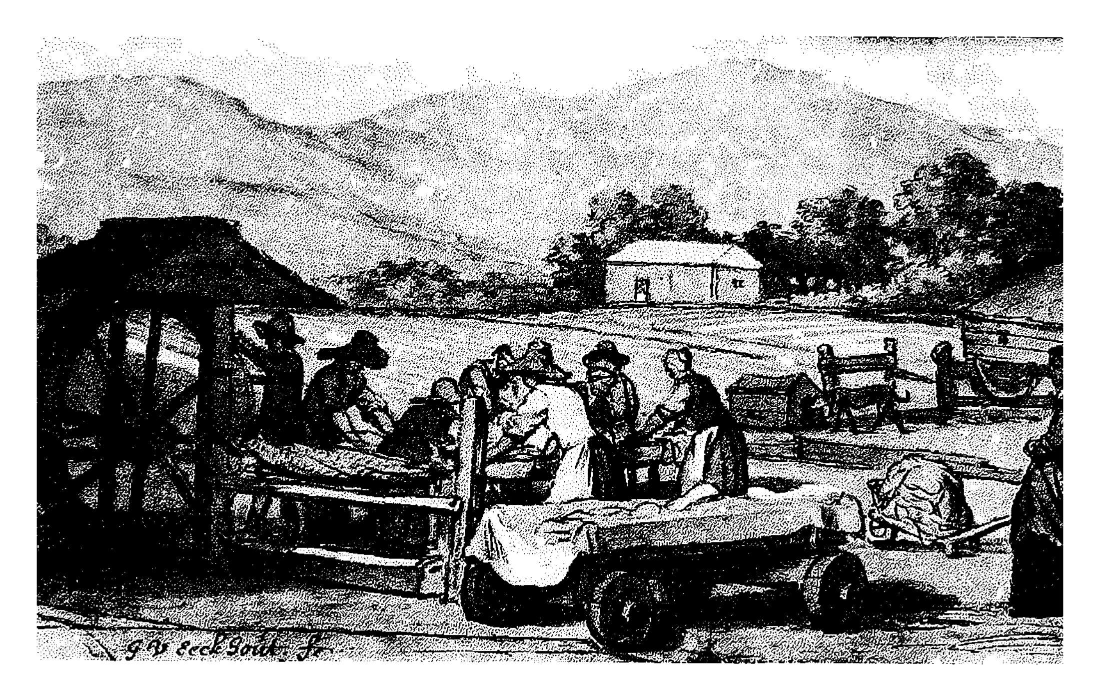
Este resumen simplificado dice lo esencial, a saber: la existencia de un doble teclado, campos y ciudades, a través de Europa y quizás del mundo. Así se introduce en la economía de ayer una alternativa, o sea una cierta flexibilidad, una posibilidad de juego abierto a los comerciantes empresarios y al Estado. ¿Tiene razón J. A. Van Houtte al anticipar que la fiscalidad del príncipe, según grave la ciudad solamente o también el país llano, contribuye a crear estos regímenes diferentes y estas alternancias de empuje y retroceso? Sólo un estudio preciso pondría esto en claro. Pero un hecho queda fuera de discusión: precios y salarios desempeñan su papel.

¿No es un proceso análogo el que escamotea, a finales del siglo XVI y a principios del siglo XVII, la industria urbana de Italia y la hace bascular hacia las ciudades de segundo orden, las ciudades pequeñas, los burgos, los pueblos? El drama industrial de Italia, entre 1590 y 1630, es un drama de competencia con los bajos precios de la industria nórdica. Tres soluciones se ofrecen a esto, explica en términos generales. Domenico Sella[282] a propósito de Venecia, donde los salarios se han vuelto prohibitivos: replegarse a los campos, especializarse en los productos de gran lujo, apoyarse en las máquinas de motor hidráulico para paliar la insuficiencia de la mano de obra. En esta situación de urgencia, las tres soluciones fueron utilizadas. Lo malo es que la primera, el retorno natural a la artesanía rural no fue, no podía ser un éxito pleno: en efecto, el campo veneciano tiene necesidad de todos sus brazos; en el siglo XVII se consagra a nuevos cultivos, la morera y el maíz, y la agricultura llega a ser altamente remuneradora. Las exportaciones venecianas de arroz hacia los Balcanes y Holanda aumentan regularmente. Las de seda cruda e hilada se cuadruplican de 1600 a 1800[283]. La segunda solución, el lujo, y la tercera, el maquinismo, se desarrollan debido a la escasez de la mano de obra. Carlo Poni presentó posteriormente observaciones útiles para el maquinismo[284]. La Italia del siglo XVII se nos aparece así, una vez más, mucho menos inerte que lo que de ordinario cuentan las historias generales.

La industria española, floreciente aún a mitad del siglo XVI, y tan deteriorada cuando ese siglo se acaba, ¿se dejó atrapar en una trampa análoga? El nivel campesino no ha podido servirle de zona de repliegue ya que, hacia 1558, la industria artesanal se desbordaba de las ciudades a los campos. He aquí lo que, por contraste, aclara la robustez de la posición inglesa en la que el plano rural es tan sólido y está vinculado muy tempranamente por medio de la lana a la gran industria de los planos.

¿Ha habido industrias piloto?

En este punto de nuestra explicación empezamos a percibir los contornos imprecisos y complicados de la preindustria. Se plantea una cuestión embarazosa, quizás prematura y que el mundo de hoy sugiere insidiosamente: ¿ha habido o no, bajo el Antiguo Régimen, industrias piloto? Tales industrias son hoy en día, y quizás ayer, las que atraen los capitales, los beneficios y la mano de obra y cuyos impulsos, en principio, pueden repercutir sobre los sectores vecinos e incitarlos —*pueden* solamente. En efecto, a la antigua economía le falta coherencia, a menudo incluso está dislocada, como en los países subdesarrollados de hoy. Como consecuencia, lo que sucede en un sector no franquea forzosamente los límites del mismo. Aunque, a primera vista, el uni-



Industria de blanqueo de telas en la campiña de Haarlem, siglo XVII. Hasta la utilización del cloro, las piezas de tela eran sometidas a sucesivos remojos (con suero), lavados (con jabón negro) y secados sobre la hierba. (Copyright Rijksmuseum, Amsterdam.)

verso preindustrial no ha tenido, no ha podido tener el relieve accidentado de la industria en la época actual, con sus desniveles y sus sectores punta.

Más aún, tomada en su conjunto, esta preindustria, por importante que sea relativamente, no hace bascular hacia ella toda la economía. Hasta la Revolución Industrial, en efecto, lejos de dominar el crecimiento, es más bien el movimiento incierto del crecimiento, el paso de conjunto de la economía que, por sus atascos y su progresión a golpes, domina la preindustria y le vale su marcha vacilante y sus curvas sincopadas. Este es todo o casi todo el problema del valor matricial de la producción que se debate. Esto se juzgará mejor si se ponen en evidencia las industrias «dominantes» auténticas antes del siglo XIX, situadas ante todo, como se ha señalado mil veces, en el ambiente variado y vasto de los textiles.

Esta localización no puede más que sorprender hoy en día. Pero las sociedades de ayer han valorado el tejido, el traje, el vestido de gala. El interior de las casas pertenece también al tejido, las cortinas, los tapices, las tapicerías, los armarios llenos de paños y de telas finas. La vanidad social desempeña aquí un importante papel y la moda es soberana. Nicholas Barbon decía con regocijo (1690): «La moda, la alteración de la costumbre», escribía, «es un gran promotor del comercio, porque incita a gastar en vestidos nuevos antes de que los viejos se hayan estropeado: es el alma y la vida de los negocios, [...] conserva su movimiento en el gran cuerpo del comercio; es un invento que hace que un hombre se vista como si viviese en una primavera perpetua, puesto que no ve nunca el otoño de sus vestidos»[285]. ¡Viva pues el tejido, que incorpora una gran

cantidad de trabajo y que, para el comerciante, tiene la ventaja de su fácil transporte, relativamente barato con relación a su valor!

Pero, ¿llegaremos hasta el extremo de decir, con Georges Marçais (1930), que el tejido era antaño el equivalente del acero, salvando las proporciones, juicio que William Rapp toma a su cargo?[286] (1975). La diferencia es que lo textil, en lo que tiene de *industrial*, es aún mayoritariamente una producción de lujo. Aún los tejidos de calidad media son un artículo costoso que los pobres prefieren frecuentemente fabricar ellos mismos, que compran en todo caso parsimoniosamente y no renuevan según los consejos de Nicholas Barbon. Sólo con la industria inglesa, y más especialmente con motivo de las cotonadas de finales del siglo XVIII, es cuando la industria textil tendrá una clientela popular. Ahora bien, una industria verdaderamente dominante implica una gran demanda. Leamos pues la historia de los textiles con prudencia. Las realezas sucesivas que señala no corresponden, por otra parte, sólo a cambios de la moda, sino también a deslizamientos y a recentrados sucesivos de la producción en lo alto de los intercambios. Todo sucede como si los competidores no dejasen de disputarse la supremacia de lo textil.

En el siglo XIII, la lana es a la vez los Países Bajos e Italia[287]; en el siglo siguiente, es principalmente Italia. «El Renacimiento italiano, ¡es la lana!», exclamaba Gino Barbieri en un reciente coloquio. Después la seda adquiere casi la preponderancia e Italia debe a la seda sus últimas horas de prosperidad industrial, en el siglo XVI. Pero el precioso tejido pronto invade el norte, los Cantones suizos (Zurich), Alemania (Colonia), Holanda después de la revocación del Edicto de Nantes, Inglaterra y Lyon, principalmente, comenzando entonces su carrera, proseguida hasta nuestros días, de gran centro sedero. No obstante, existe un nuevo cambio en el siglo XVII, en que los paños finos fabricados en Inglaterra se abren paso triunfalmente en detrimento de la seda, hacia 1660, según cuentan los merceros franceses[288], y la moda se extenderá hasta Egipto[289]. Finalmente, el último combatiente y nuevo vencedor es el algodón. Está desde hace mucho tiempo en Europa[290]. Pero impulsado por las indianas cuyas técnicas de impresión y tintura, inéditas en Europa, provocan un vivo entusiasmo[291], se coloca prontamente en primera fila[292]. ¿Va a inundar la India a Europa con sus tejidos? Todas las barreras han sido derribadas por este intruso. Entonces es necesario que Europa se ponga a imitar a la India, a tejer, a imprimir el algodón. En Francia, la vía está enteramente libre para la fabricación de indianas a partir de 1759[293]. Las remesas de materia prima que van llegando a Marsella serán de 115.000 quintales en 1788, o sea diez veces más que en 1700[294].

Es cierto que, durante la segunda mitad del siglo XVIII, la vivacidad general de la economía entraña un gran aumento de la producción en todas las ramas del textil. Una fiebre de novedad y de ingeniosidad técnica invade entonces las viejas manufacturas. Todos los días nacen nuevos procedimientos, nuevos tejidos. Sólo en Francia, inmensa zona de talleres, están las «puntillas, grisetas y buratos que se fabrican en Tolosa, Nisumes, Castres y otras ciudades y lugares» del Languedoc[295]; las «falletas», confiscadas en Champagne porque no responden a las normas de longitud de anchura y que al parecer vienen de Chalons[296]; las estameñas de lana nueva de moda fabricadas en Le Mans con cadena blanca y trama marrón[297]; la «gasa hinchada», seda muy ligera que se imprime por sobrecarga haciendo que se adhiera a ella, gracias a un mordiente, un «polvo hecho de hilo triturado y almidón» (grave problema: ¿debe pagar los mismos derechos que el tejido de hilo o de seda, constituyendo ésta la sexta parte de su peso?)[298]; en Caen, una mezcla de hilo y algodón denominada «granada» y que se ha asegurado buenos mercados en Holanda[299], y la «sarga de Roma» fabricada en Amiens[300], y los hábitos de Normandía[301], etc. Esta profusión de nombres tiene, sin embargo, su significado. Y no menos, en Lyon, la multiplicación de los inventos en el medio de la

industria sedera, o las nuevas máquinas que aparecen, una tras otra, en Inglaterra. Se comprende que Johann Beckmann[302], uno de los primeros historiadores de la tecnología, se alegre de leer, de la pluma de D'Alembert: ¿Se puede imaginar algo que, de alguna manera, muestre más sutileza que «teñir» el terciopelo?

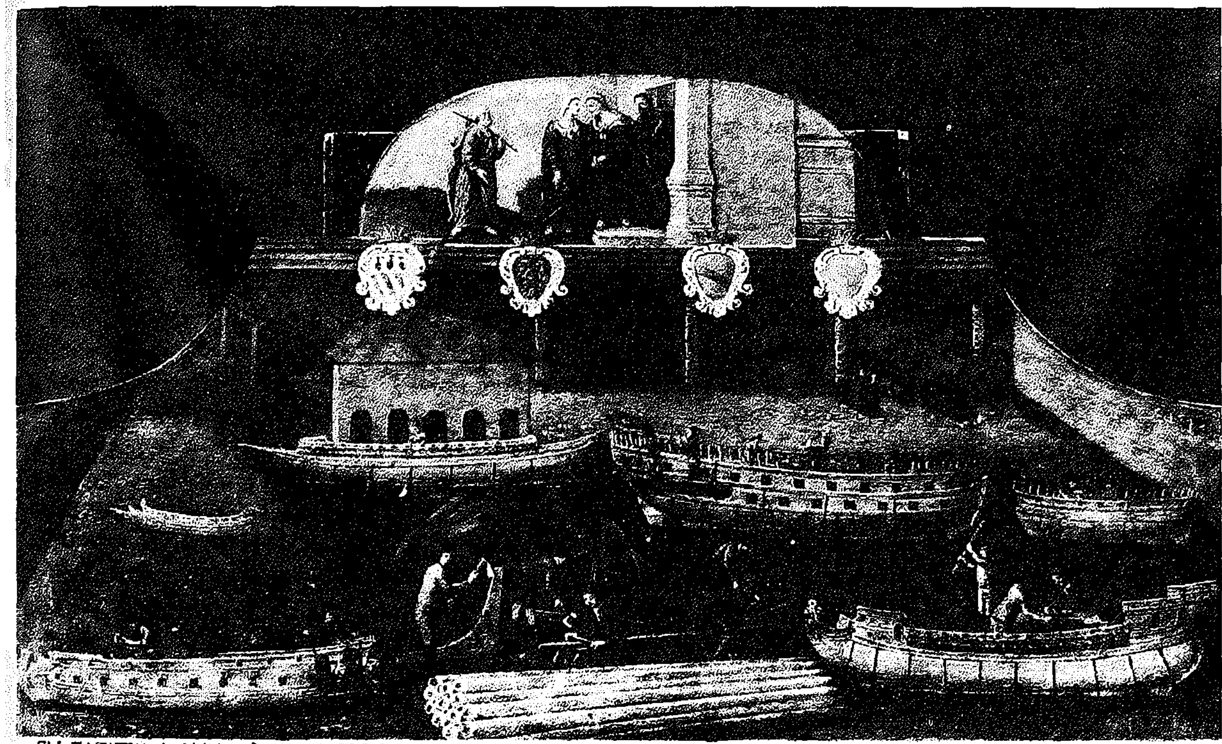
Esto no impide que la primacía de lo textil en la vida preindustrial tenga, a nuestra forma de ver, algo de paradójico. Es la primacía «retrógrada» de una actividad «surgida de lo más profundo de la Edad Media»[303]. Y sin embargo, las pruebas están aquí. A juzgar por su volumen, por su movimiento, el sector de los textiles soporta la comparación con la industria carbonífera, no obstante moderna, o mejor aún con las forjas de Francia, cuyos resultados en las encuestas de 1772 y 1788 muestran el mismo retroceso[304]. Finalmente, el argumento decisivo sobre el cual no es necesario insistir: *primun mobile* o no, el algodón ha desempeñado un papel muy importante en la puesta en marcha de la Revolución Industrial inglesa.

Comerciantes y gremios

Hemos vuelto a colocar las actividades industriales en sus diversos contextos. Queda por determinar el sitio que ocupa (en éstos) el capitalismo, y esto no es sencillo. El capitalismo es, ante todo, el de los comerciantes urbanos. Pero estos comerciantes, negociantes o empresarios han sido introducidos en principio en el orden *comparativo* que han creado las ciudades a fin de organizar en su seno el conjunto de la vida artesanal. Comerciantes y artesanos han sido cogidos en las mallas de una misma red, de las que nunca se han liberado completamente. De ahí las ambigüedades y los conflictos.

Los *gremios* (se sabe que la palabra *corporaciones*, empleada a diestro y siniestro, no aparece, de hecho, más que en la ley de Le Chapelier que, en 1791, las suprime) se han desarrollado, desde el siglo XII al XV, en toda Europa, más o menos temprano según las regiones, en último lugar en España (fechas según la tradición: Barcelona, 1301; Valencia, 1332; Toledo, 1426). Sin embargo, en ninguna parte estos gremios (*Zünfte* alemanes, *Arti* italianos, *guilds* ingleses, *gremios* españoles) han tenido la posibilidad de imponerse sin restricciones. Algunas ciudades les pertenecen, otras son *libres*. En el interior de una misma aglomeración urbana —ya sea en París o en Londres— puede haber repartición. Su gran época tiene lugar, en Occidente, en el siglo XV. Pero, principalmente en Alemania, habrá supervivencias tenaces: los museos están hoy repletos de recuerdos relativos a los maestros de los *Zünfte*. En Francia, el impulso corporativo del siglo XVII traiciona ante todo los deseos de la monarquía, preocupada por uniformar, controlar y, más aún, por gravar con impuestos. Todos los gremios se endeudan para satisfacer las exigencias del fisco[305].

En la época de su espledor, una gran parte de los intercambios, del trabajo, de la producción, les pertenece. Cuando la vida económica y el mercado se desarrollan, cuando la división del trabajo impone creaciones y divisiones nuevas, surgen evidentemente querellas de fronteras. Esto no impide que el número de oficios aumente para seguir el movimiento. Son 101 en París, en 1260, estrechamente vigilados por el preboste de los comerciantes, y este centenar de oficios indica ya evidentes especializaciones. Más tarde se crearán nuevos alveolos. En Nuremberg, donde gobierna una aristocracia restringida y vigilante, los oficios de los metales —*Metallgewerbe*— se dividirán, desde el siglo XIII, en varias docenas de profesiones y de oficios independientes[306]. El proceso será el mismo en Gante, Estrasburgo, Frankfurt del Meno y Florencia, donde el trabajo de la lana se convierte, como en otras partes, en una colección de oficios. En realidad,



Enseña de la asociación de carpinteros del Arsenal de Venecia, siglo XVIII. El «gastaldo» era el jefe de una agrupación de artesanos. (Venecia, Museo de Historia Veneciana. Foto Scala.)

el desarrollo del siglo XIII sale de esta división del trabajo que va en camino de instalarse, de expansionarse. Pero el impulso económico que esto entraña va a amenazar rápidamente la estructura misma de los oficios, puesta en peligro por el empuje mercantil. De esta oposición violenta sale naturalmente la guerra civil para la conquista del poder urbano. Es la *Zunftrevolution* de los historiadores alemanes, que alza los gremios contra los patriciados. Más allá de este esquema demasiado simple, ¿quién no reconocería la lucha de los comerciantes y de los artesanos, con sus alianzas y oposiciones, larga lucha de clases con sus vaivenes? Pero los disturbios violentos no son más que de una época y, en la lucha sorda que seguirá, el comerciante ganará finalmente la partida. Entre él y los gremios, la colaboración puede hacerse en plano de igualdad, pues lo que está en juego es la conquista del mercado del trabajo y de la primacía económica del comerciante, por no decir del capitalismo.

La vocación de los gremios, es el entendimiento entre los miembros de una misma profesión y su defensa contra los demás, en disputas mezquinas pero que afectan a la vida cotidiana. La vigilancia corporativa se ejerce, ante todo, con respecto al mercado de la ciudad, del que cada oficio aspira a su totalidad. Lo que significa una seguridad

del empleo y del beneficio, de las «libertades» en el sentido de privilegios. Pero el dinero, la economía monetaria, el comercio a larga distancia —o sea el comerciante— intervienen en un juego que no es siempre sencillo. Desde el final del siglo XII, los paños de Provins, una de las pequeñas ciudades alrededor de la cual giran las ferias de Champagne, se exportan a Nápoles, Sicilia, Chipre, Mallorca, España, e incluso a Constantinopla[307]. Hacia la misma época, Spira, ciudad muy modesta y que no posee ni siquiera un puente sobre el Rin que, sin embargo, no está muy lejos de la misma, fabrica un paño bastante ordinario, negro, gris o blanco (es decir crudo). Ahora bien, este producto de mediana calidad se difunde hasta Lübeck, Saint-Gall, Zurich, Viena, e incluso llega hasta Transilvania[308] Y al mismo tiempo, el dinero toma posesión de las ciudades. El registro del impuesto de la talla en 1292, en París, señala desahogos (por encima de 4 libras de imposición percibida al quincuagésimo) y algunas raras opulencias por encima de 20 libras, habiéndose establecido el récord en 114 libras de beneficio, si es que se puede decir, de un «lombardo». La oposición, claramente definida, se observa a la vez entre oficios, entre ricos y pobres, en el seno de un mismo oficio y también entre calles pobres, incluso miserables, y calles curiosamente privilegiadas. Por encima del conjunto se destaca una serie de prestamistas y comerciantes milaneses, venecianos, genoveses, y florentinos. No se podría afirmar, en vista de mil inexactitudes, si el régimen confuso de comerciantes y artesanos establecidos en tiendas (zapateros, tenderos de comestibles, merceros, pañeros, tapiceros, guarnicioneros...) tiene ya en su cumbre un micro-capitalismo, pero es probable[309].

En todo caso, el dinero está allí, capaz ya de acumularse y, una vez acumulado, de desempeñar su papel. El juego desigual ha comenzado: ciertos gremios se enriquecen; los otros, la mayoría, permanecen mediocres. En Florencia se distinguen abiertamente: son los *Arti Maggiori* y los *Arti Minori* —o sea *il popolo grasso* y *il popolo magro*. En todas partes se acentúan las diferencias, los desniveles. Los *Arti Maggiori* pasan progresivamente a manos de los grandes comerciantes, y entonces el sistema de los *Arti* ya no es más que un medio de dominar el mercado de trabajo. La organización que este sistema disimula es el sistema que los historiadores llamarán el *Verlagssystem*. Una nueva era ha comenzado.

El Verlagssystem

En toda Europa se ha establecido el *Verlagssystem*, o *Verlagswesen*, expresiones equivalentes que la historiografía alemana ha creado e impuesto, sin quererlo, a todos los historiadores. En inglés se dice *putting out system*, en francés *travail à domicile* o *à façon*. La mejor equivalencia sería, sin duda, la que propuso recientemente Michael Keul: *trabajo en comandita*, pero la palabra *comandita* designa también una forma de sociedad mercantil. Ello se prestaría a confusión.

El *Verlaggsystem* es una organización de la producción en la cual el comerciante es el que proporciona el trabajo, o sea el *Verleger*; éste suministra al artesano la materia prima y una parte de su salario, pagándose el resto a la entrega del producto terminado. Tal régimen aparece muy temprano, mucho más de lo que ordinariamente se dice, con seguridad desde la expansión del siglo XIII. ¿Cómo interpretar si no una decisión del preboste de los comerciantes de París, en junio de 1275[310], «que prohibe a las hilanderas de seda empeñar la seda que los merceros les dan para ser hilada, ni venderla ni cambiarla, bajo pena de destierro»? A medida que pasa el tiempo, se multiplican los textos significativos; con el desarrollo de la modernidad, el sistema se generaliza: entre mil ejemplos tenemos de sobra donde escoger. En Luca, el 31 de enero de 1400,

se constituye una sociedad entre Paolo Balbani y Pietro Gentili, ambos comerciantes de seda. El contrato de asociación precisa que *«il trafficho loro serà per la maggiore parte in fare lavorare draperie di seta»*, que su actividad consistirá esencialmente en hacer fabricar tejidos de seda[311]. *«Fare lavorare»*, textualmente «hacer trabajar», es la misión de los empresarios —*qui faciunt laborare*, como reza la expresión latina, también de corriente uso. Los contratos realizados con los tejedores son a menudo registrados ante notario y las disposiciones de los mismos son variables. A veces surgen disputas a destiempo: en 1582, un patrono genovés quiere que un hilandero de seda reconozca sus deudas a su cargo y solicita un testigo, el cual declara que estaba al corriente por haber sido compañero de Agostino Costa y haber visto, en la tienda de este último, al patrono, el comerciante Battista Montorio, *«quale li portava sete per manifacturar et prendeva delle manifatturrate»*, el cual le llevaba sedas para manufacturar y las retiraba manufacturadas[312]. La imagen está bien clara. Montorio es un *Verleger*. Asimismo, en la pequeña ciudad de Puy-en-Velay, en 1740, el comerciante que encarga la fabricación de encajes a domicilio a obreras, les suministra hilo de Holanda «al peso, y se lleva el mismo peso en encajes»[313]. En Uzés hacia la misma época, 25 fabricantes hacen funcionar, en la ciudad y los pueblos vecinos, 60 telares que tejen sargas[314]. Diego de Colmenares, historiador de Segovia, hablaba ya de estos «fabricantes de paños» en tiempos de Felipe II «a los que se les llamaba impropiamente comerciantes, verdaderos padres de familia, pues en sus casas y fuera de ellas proporcionaban sustento a un gran número de personas, muchos de ellos a 200 y otros a 300 personas, fabricando así, mediante manos extrañas, toda clase de magníficos paños»[315] Otros ejemplos de *Verleger*, son los comerciantes cuchilleros de Solingen, llamados curiosamente *Fertigmacher* (acabadores), o los comerciantes sombrereros de Londres[316].

En este sistema de trabajo a destajo, el maestro de los gremios se convierte frecuentemente, él también, en un asalariado. Depende del comerciante que le suministra su materia prima, a menudo importada de lejos, quien seguidamente asegurará la venta, para la exportación, de los fustanes, las felpas y los tejidos de lana o de seda. De esta forma pueden resultar afectados todos los sectores de la vida artesanal, y el sistema corporativo se destruye entonces, aunque conserve las mismas apariencias. El comerciante, al imponer sus servicios, se subordina a las actividades de su elección, tanto para el trabajo de la metalurgia como para el de los textiles o la construcción de buques.

En Venecia, en el siglo XV, en los astilleros privados de construcción naval (es decir, fuera del enorme arsenal de la Señoría), los maestros del *Arte dei Carpentieri* y del *Arte dei Calafati* trabajan con sus ayudantes (uno o dos *fanti* para cada uno de ellos) al servicio de los comerciantes armadores, copropietarios del barco a construir. Helos allí convertidos en simples asalariados[317] En Brescia, hacia 1600, los negocios van mal. ¿Cómo reanimar la fabricación de armas? Llamando a la ciudad a un cierto número de *mercanti*, de comerciantes que harían trabajar a maestros y artesanos[318]. Una vez más un capitalismo se aloja en casa ejena. También sucede que el comerciante trata con todo un gremio, igualmente para las telas de Bohemia y de Silesia: es el sistema denominado del *Zunftkauf*[319].

Toda esta evolución *ha sido objeto* de ciertas complicidades en el seno de los gremios urbanos. Más frecuentemente, ha chocado con su feroz oposición. Pero el sistema tiene el campo libre en el medio rural, y el comerciante no se priva de esta ganga. Intermediario entre el productor de la materia prima y el artesano, entre el artesano y el comprador del producto terminado, entre lo próximo y lo lejano, lo es también entre la ciudad y el campo. Para luchar contra la mala voluntad o los altos salarios de las ciudades, puede, si es necesario, recurrir principalmente a las industrias rurales. La pañería florentina es la actividad conjugada del campo y de la ciudad. De la misma forma se distribuye de Le Mans (14.000 habitantes en el siglo XVIII) toda una industria

de estameñas, paños ligeros de lujo[320]. O, alrededor de Vire, la industria del papel[321].

En junio de 1775, en Erzgebirge, de Freyberg a Augustusberg, un viajero atento cruza la larga sucesión de ciudades donde se hila el algodón y donde se fabrican los encajes negros, blancos o «rubios», casando los hilos de lino, oro y seda. Es verano: todas las mujeres están fuera, en el umbral de sus casas, a la sombra de un tilo, un círculo de jovencitas rodea a un viejo granadero. Y cada uno de ellos, incluido el viejo soldado, se consagra al trabajo. Hay que vivir: la encajera no cesa de mover sus dedos más que para comer un trozo de pan o una patata cocida, sazonada con un poco de sal. Al finalizar la semana, llevará su trabajo bien al mercado próximo (pero esto es la excepción), bien, lo más frecuente, a casa del *Spitzenherr* (traduzcamos el señor del encaje) que le ha anticipado la materia prima, suministrado los diseños, llegados de Holanda o de Francia, y que se ha reservado anticipadamente su producción. Entonces, la encajera comprará aceite, un poco de carne y arroz para el festín dominical[322].

El trabajo a domicilio acaba así en redes de talleres corporativos o familiares, ligados entre sí por la organización mercantil que los anima y domina. Un historiador escribía precisamente: «La dispersión, no era en el fondo más que una apariencia; todo sucedía como si los oficios a domicilio hubieran sido atrapados en una invisible tela de araña financiera cuyos hilos hubieran sido sostenidos por algunos negociantes»[323].

Sin embargo, ha sido necesario que esa tela de araña lo haya envuelto todo. Hay vastas regiones donde la producción queda fuera de la influencia directa del comerciante. Sin duda, esto sucede con el trabajo de la lana en muchas regiones de Inglaterra; quizás alrededor de Bédarieux, en el Languedoc, para la vivaz población de los fabricantes de clavos; con seguridad en Troyes, donde el trabajo del lino, todavía en el siglo XVIII, escapa al *Verleger*. Y en muchas otras regiones, incluso en el siglo XIX. Esta producción libre no es posible más que a partir de una materia prima fácilmente accesible, en el mercado próximo donde generalmente se venderá también el producto acabado. Así pues, en el siglo XVI, se veía en las ferias españolas, al terminar los inviernos, a los obreros de la lana llevar ellos mismos sus tejidos como lo hacen, todavía en el siglo XVIII, tantos aldeanos a los mercados ingleses.

Tampoco hay *Verleger* en el Gévaudan, región especialmente pobre del Macizo Central, en los alrededores de 1740. En este rudo país se ponen a trabajar cada año en sus telares unos 5.000 campesinos en cuanto tienen que estar «recluidos en sus casas debido a los hielos y las nieves que, durante más de seis meses, cubren las tierras y las aldeas». Cuando terminan una pieza, «la llevan al mercado más próximo [...], de forma que se encuentran tantos vendedores como piezas; el precio se paga siempre al contado», y esto es lo que atrae sin duda a estos campesinos miserables. Sus paños, aunque fabricados con lanas locales de bastante buena calidad, son de «valor mediocre, puesto que no se venden más que desde diez a once sueldos hasta veinte, exceptuado las sargas llamadas estameñas [...] Los compradores suelen ser en su mayoría comerciantes de la provincia de Gévaudan, distribuidos en siete u ocho pequeñas ciudades donde se encuentran los batanes como en Marvéjol, Langogne, la Canourgue, Saint-Chély, Saugues y [sobre todo] en Mandes» (seguramente Mende). Las ventas se hacen en las ferias y en los mercados. «En dos o tres horas, todo está vendido, el comprador elige y fija el precio [...] ante una tienda donde le presentan las piezas» y donde, una vez hecha la trasacción, hará comprobar la longitud de la pieza con un bastón. Estas ventas se anotan en un registro, con el nombre del obrero y el precio pagado[324].

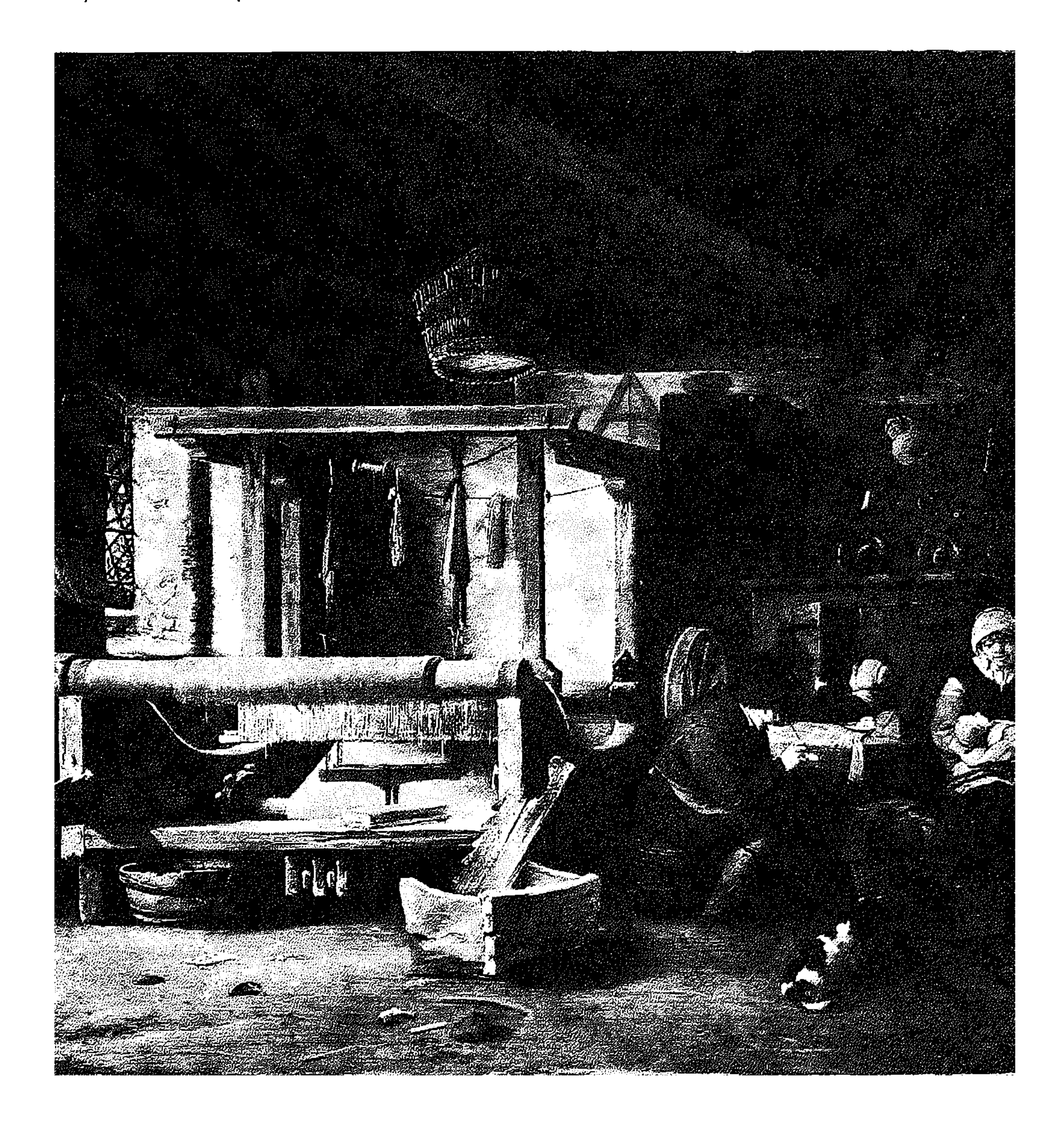
Es hacia la misma época, sin duda, cuando un empresario de nombre Colson trata de aclimatar, en aquel Gévaudan primitivo, el *Verlagssystem*, al mismo tiempo que la fabricación de paños denominados del Rey en Inglaterra y de Marlborough en Francia. Cuenta, en una memoria dirigida a los Estados del Languedoc[325], sus gestiones, sus éxitos y la necesidad de una ayuda si se quiere que persevere en sus esfuerzos. Colson es

un *Verleger*, el duplicado de un empresario que se desvela por imponer sus telares, sus cubas, sus procedimientos (principalmente una máquina de su invención «para quemar el pelo» del tejido «*o jard* [lana churra = vello] con llama de alcohol»). Pero lo esencial de la empresa es crear una red eficaz de trabajo a domicilio, de entrenar en particular a las hilanderas para que «formen poco a poco hilo neto, fino y unido». Todo esto cuesta caro, tanto que «todo se paga al contado en el Gévaudan y tanto las hiladuras como el trabajo de tejer se pagan la mitad por anticipado, y debido a la miseria de los habitantes del país no se cambiará esta costumbre durante mucho tiempo». No se dice ni una sola palabra acerca del nivel de las retribuciones, pero podemos asegurar, sin saberlo, que éstas son bajas. Si no, ¡para qué estos esfuerzos en un país atrasado!

El Verlagssystem *en Alemania*

Aunque detectado, bautizado, inventariado y explicado, en primer lugar por los historiadores alemanes a propósito de su propio país, el sistema de trabajo a domicilio no ha nacido para extenderse seguidamente hacia el exterior. Si hubiera que encontrarle una patria de origen, la duda no sería posible más que entre los Países Bajos (Gante, Ypres) y la Italia industrial (Florencia, Milán). Pero el sistema muy pronto omnipresente en Europa Occidental, ha proliferado grandemente a través de los países alemanes que, dado el estado de la investigación histórica, son un lugar de observación privilegiado. Un artículo todavía no publicado de Hermann Kellenbenz, que yo resumo aquí, presenta a este respecto una imagen meticulosa, múltiple y convincente. Las redes del sistema son los primeros rasgos innegables de un capitalismo mercantil tendente a dominar, no a transformar, la producción artesanal. Lo que interesa, en primer lugar, es efectivamente la venta. Concebido de este modo, el *Verlagssystem* puede afectar a cualquier actividad de producción, desde el momento en que el comerciante tiene alguna ventaja adhiriendose al mismo. Todo favorece esta proliferación: el desarrollo general de la técnica, la aceleración de los transportes, el aumento del capital acumulado, manejado por manos expertas y, para terminar, el desarrollo de las minas alemanas a partir de 1470.

La vivacidad de la economía alemana se caracteriza por signos múltiples, aunque sólo fuera por el despegue precoz de los precios, o por la forma en que su centro de gravedad pasa de una ciudad a otra: a principios del siglo XV, todo gira aún alrededor de Ratisbona, a orillas del Danubio; después se impone Nüremberg; más tarde, en el siglo XVI, le tocará el turno a Augsburgo y a sus comerciantes financieros; todo sucede como si Alemania no acabase de atraer a la Europa que la rodea ni de adaptarse a ella —ni tampoco de adaptarse a su propio destino. El *Verlagssystem* aprovecha, en Alemania, estas condiciones favorables. Si se indicasen en un mapa todos los enlaces que crea este sistema, todo el espacio de los países alemanes estaría atravesado por sus trazos finos y numerosos. Las actividades, unas tras otras, quedan atrapadas en estas redes. En Lübeck, es el caso precoz de los talleres de pañerías del siglo XIV; en Wismar, el de las fábricas de cerveza que agrupa a *Bräuknechte* y *Bräumägde*, que ya son asalariados; en Rostock, la molinería y la fabricación de malta. Pero en el siglo XV, el vasto sector de los textiles es, por excelencia, el campo operatorio del sistema de los Países Bajos, donde las concentraciones son mucho más fuertes que en Alemania, hasta los Cantones suizos (telas de Basilea y de Saint-Gall). La fabricación de fustanes —mezcla de lino y de algodón— que implica la importación, por Venecia, del algodón de Siria, es por naturaleza una rama en la que el comerciante, que posee la materia prima le-



El descanso del tejedor, *de A. van Ostade (1610-1685). Ejemplo típico del trabajo en el hogar. El telar tiene su lugar en la sala común. (Bruselas, Museos Reales de Bellas Artes. Copyright A.C.L.)*

jana, desempeña forzosamente su papel, ya sea en Ulm o en Augsburgo donde el trabajo a domicilio favorecerá el desarrollo del *Barchent*[326]. El sistema afecta en otras partes a la tonelería, a la fabricación del papel (primer molino para papel nuremburgués, en 1304), a la impresión e incluso a la fabricación de rosarios.

Las minas y el capitalismo industrial

Con las minas, a través de Alemania o mejor de la Europa Central *lato sensu,* hasta Polonia, Hungría y los países escandinavos, se ha dado un paso decisivo hacia el capitalismo. Aquí, en efecto, el sistema mercantil se apodera de la producción y la reorganiza él mismo. La renovación, a este respecto, se sitúa en las postrimerías del siglo XV. En esta época decisiva no se inventa, en realidad, ni la mina ni el oficio de minero, sino que se modifican las condiciones de la explotación y del trabajo.

El oficio de minero es muy antiguo. A través de Europa Central, se detectan grupos de artesanos, de obreros mineros —*Gewerkschaften, Knappschaften*—[327] a partir del siglo XII, y las reglas de sus organizadores se generalizan en los siglos XIII y XIV, con los movimientos múltiples de los mineros alemanes en dirección a los países del Este. Para estas minúsculas colectividades, todo fue bien mientras que el mineral pudo recogerse a flor del suelo. Pero el día en que hay que profundizar para llevar a cabo la explotación, ésta plantea problemas difíciles: excavación y entibación de largas galerías, aparatos de elevación en la parte superior de profundos pozos, achicamiento del agua siempre presente —todo esto a fin de cuentas es menos difícil de resolver *técnicamente* (los nuevos procedimientos se elaboran a menudo espontáneamente en el mundo del trabajo) que *financieramente.* Desde entonces, la actividad minera exigía la instalación y la renovación de un material relativamente importante. La mutación, a finales del siglo XV, abre la puerta a los ricos comerciantes. Desde lejos, por la única fuerza de sus capitales, se apoderarán de las minas y de las empresas industriales anexas.

La evolución se lleva a cabo más o menos en todas partes al mismo tiempo, a finales del siglo XV: en las minas de plata del Harz y de Bohemia; en los Alpes del Tirol, durante mucho tiempo centro de explotación del cobre; en las minas de oro y de plata de la Baja Hungría de Koenigsberg a Neusohl, al borde del pequeño valle encajonado del Gran[328]. Y, en consecuencia, los obreros libres de los *Gewerkschaften* se convierten en todas partes en asalariados, en obreros dependientes. Por otra parte, es la época en que la palabra obrero, *Arbeiter*, hace su aparición.

La inversión en capital se traduce en progresos espectaculares de la producción, y esto no sólo en Alemania. En Wielicza, cerca de Cracovia, la explotación campesina de la sal gema, por evaporación del agua salada en recipientes de hierro poco profundos, ha tenido su época. Se excavan galerías y pozos hasta 300 metros de profundidad. Enormes máquinas movidas por norias de caballos suben a la superficie los bloques de sal. La producción, en su apogeo (siglo XVI), es de 40.000 toneladas por año; esto da trabajo a 3.000 obreros. Desde 1368, se cuenta con la colaboración del Estado polaco[329]. Siempre cerca de Cracovia, pero en la Alta Silesia, las minas de plomo cerca de Olkusz que, a finales del siglo XV, producían entre 300 y 500 toneladas por año, rendirán de 1.000 a 3.000 en los siglos XVI y XVII. La dificultad, en este caso, no era la profundidad (de sólo 50 a 80 metros), sino la superabundante agua. Fue necesario excavar largas galerías en pendiente, y entibarlas, que permitían el drenaje por gravedad, multiplicar las bombas movidas por caballos, y aumentar la mano de obra. La roca era tan dura que un obrero en ocho horas de trabajo no podía excavar más que 5 centí-

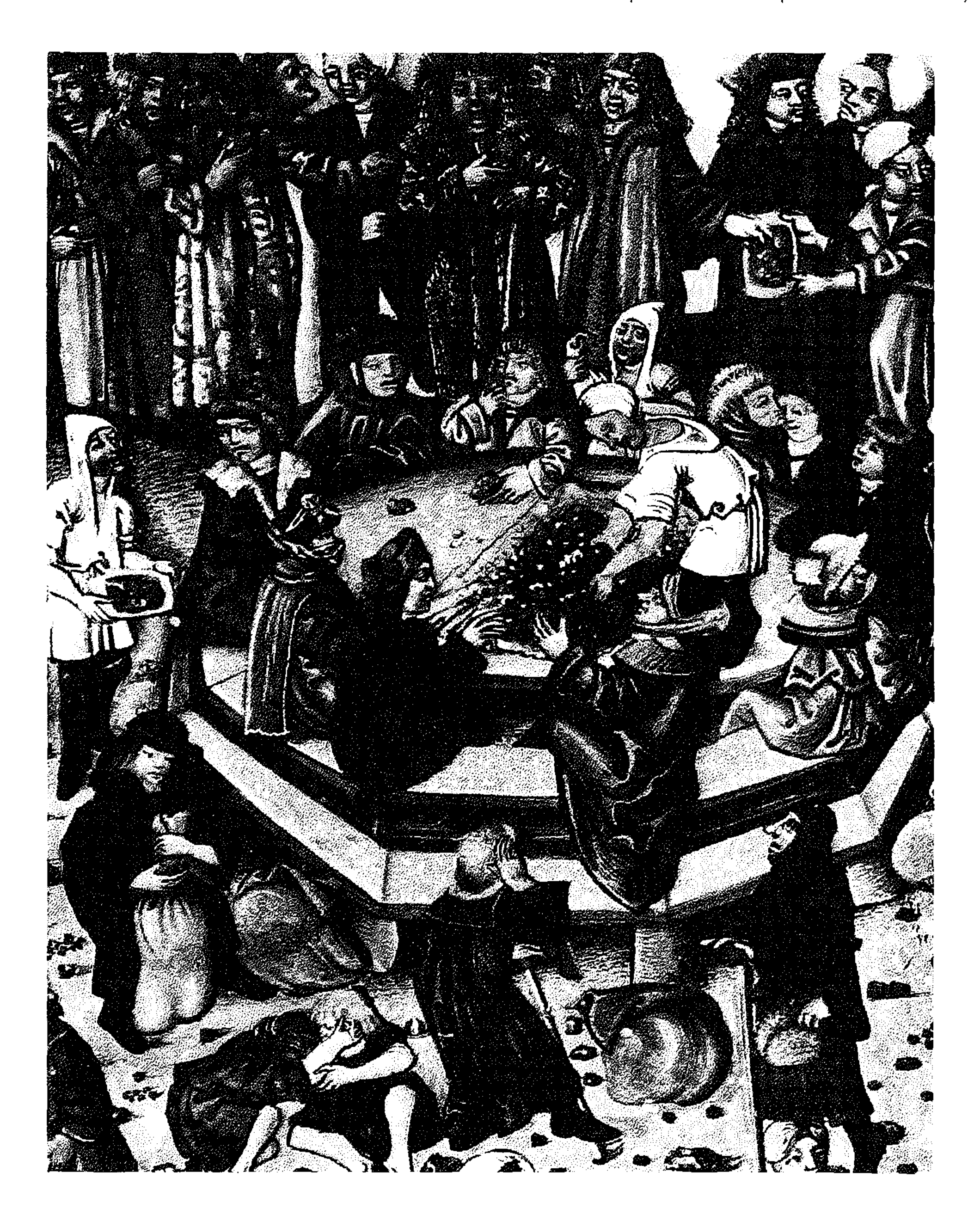
metros de galería. Todo esto requería capitales y ponía automáticamente las minas en manos de los que los poseían: un quinto de los pozos pasó a ser propiedad del rey de Polonia, Segismundo Augusto —un rentista—; un quinto a la nobleza, a los oficiales reales y a los habitantes acomodados de las ciudades nuevas de los alrededores; los tres quintos restantes a los comerciantes de Cracovia que poseen el plomo polaco al igual que los comerciantes de Augsburgo han sabido, aunque a mucha distancia, apoderarse del oro, de la plata y del cobre de Bohemia, de Eslovaquia y de Hungría, o del Tirol[330].

La tentación para los hombres de negocios de *monopolizar* fuentes de ingresos tan importantes fue grande. Pero esto era comer con los ojos más que con la boca: incluso los Fugger fracasaron, aunque por poco, en establecer un monopolio del cobre; los Höchstetter se arruinaron al obstinarse en monopolizar el mercurio, en 1529. La importancia del capital a invertir hacía prohibitivo, en general, que un comerciante, por sí solo, pudiera encargarse ni siquiera del conjunto de una mina particular. Es cierto que, durante largos años, los Fugger asumieron la explotación total de las minas de mercurio de Almadén, en España, pero los Fugger son los Fugger. Ordinariamente, al igual que la propiedad de un navío se divide en partes, en *carats*, la propiedad de una mina se divide en *Kuxen*, bastante a menudo en 64, o incluso en 128[331]. Esta división permite asociar a la empresa, gracias a algunas acciones gratuitamente atribuidas, al mismo príncipe, quien conserva por otra parte un derecho efectivo sobre el subsuelo. Augusto I de Sajonia posee, en 1580, 2.822 *Kuxen*. De esta forma el Estado está siempre presente en las empresas mineras.

Pero esta fase gloriosa, quiero decir fácil, de la historia de las minas, no se prolonga excesivamente. La ley de *rendimientos decrecientes* iba a influir de una forma inexorable: las explotaciones mineras prosperan, después declinan. Las huelgas obreras insistentes en la Baja Hungría, desde 1525-1526, son ya sin duda la indicación de un repliegue. Diez años más tarde, los signos de una caída progresiva se multiplican. Se ha dicho que la culpa de esto la tuvieron las minas de América, o la contracción económica que corta, en un tiempo dado, el impulso del siglo XVI. En todo caso, el capitalismo mercantil, pronto a intervenir hacia finales del siglo XV, no tarda en volverse prudente y abandonar lo que no es más que un negocio mediocre. Ahora bien, tanto como la inversión, la desinversión es característica de toda actividad capitalista: una coyuntura la empuja hacia delante, una coyuntura la retira del juego. Minas célebres son abandonadas al Estado: los malos negocios son ya para el Estado. Si los Fugger se quedan en Schwaz, en el Tirol, es porque la presencia simultánea de cobre y plata en el mineral permite aún obtener beneficios sustanciales. En las minas de cobre de Hungría, otras firmas de Ausgburgo los relevan: los Langnauer, los Haug, los Link, los Weiss, los Paller, los Stainiger y, para terminar, los Henckel von Donnersmark y los Rehilinger. Ellos mismos cederán el lugar a los italianos. Estas sucesiones hacen pensar en fallos y en fracasos, al menos en beneficios mediocres a los que, un buen día, se prefiere renunciar.

No obstante, si han abandonado la mayor parte de las minas a los príncipes, los comerciantes se mantienen en el papel menos arriesgado de distribuidores de los productos mineros y metalúrgicos. Por ello, ya no se ve la historia minera y, más allá, la historia del capitalismo, con los ojos prevenidos de Jacob Strieder[332]. Si la explicación que se esboza es exacta —y debe ser exacta— los capitalistas dedicados o que empiezan a dedicarse a la actividad minera no dejan, en suma, más que los puestos peligrosos o poco seguros de la producción primaria: se repliegan a la fabricación de productos semi manufacturados, a los altos hornos, fundiciones y forjas, o mejor aún, sólo a la distribución. Han recuperado sus distancias.

Estos avances y retrocesos pasarían lista a diez, cien testimonios, en ningún modo inútiles. Pero el problema esencial, para nosotros, está en otra parte. Al final de estas



El mercado de mineral de plata en Kutna-hora (Bohemia), en el siglo XV. La venta se efectúa bajo la vigilancia del responsable de la mina que representa al rey. Los compradores están sentados alrededor de la mesa sobre la que los mineros extienden el mineral. Detalle del Kuttenberger Gradual. (Viena, Österreichische Nationalbibliothek, cliché de la Biblioteca.)

poderosas redes mineras, ¿no se ve surgir un verdadero proletariado obrero —la fuerza de trabajo en estado puro, el «trabajo desnudo»—, es decir, según la definición clásica del capitalismo, el segundo elemento que asegura su existencia? Las minas han provocado enormes concentraciones de mano de obra, para aquella época se entiende. Hacia 1550, en las minas de Schwaz y de Falkenstein (Tirol), hay más de 12.000 obreros profesionales; de 500 a 600 asalariados se ocupan solamente en elevar el agua que amenaza las galerías de la mina. En esta masa, ciertamente, los asalariados ceden aún el sitio ante algunas excepciones: así subsisten pequeños empresarios para los transportes o minúsculas brigadas de mineros independientes. Pero todos, o casi todos, dependen del suministro de los grandes empresarios, del *Trucksystem*, que es una explotación suplementaria de los trabajadores, entregándoles, a precios ventajosos para el proveedor, trigo, harina, grasa, vestidos y otras *Pfennwert* (mercancías baratas). Este tráfico provocaba frecuentes disputas entre los mineros, violentos de naturaleza, prontos también a marcharse. A pesar de todo, se construye, y se traza de forma fuertemente acusada, un mundo del trabajo. En el siglo XVII aparecen casas de obreros alrededor de las fundiciones de hierro de Hunsrück. Ordinariamente, la fundición es capitalista, pero la mina de hierro queda bajo el régimen de la libre empresa. Finalmente, en todas partes se establece una jerarquía del trabajo, un marco: en la cumbre el *Werkmeister*, el maestro de obras, representante del comerciante; por encima de él los *Gegenmeister*, los contramaestres. ¿Cómo no ver a doble o a triple título, en estas realidades que surgen, el anuncio de los tiempos venideros?

Las minas del Nuevo Mundo

Este retroceso, mitigado pero evidente, del capitalismo, con respecto a la mina, desde mediados del siglo XVI, es un hecho de envergadura. Europa, con motivo de su propia expansión, actúa entonces como si hubiera estimado bien descargarse del cuidado de su industria minera y metalúrgica de las regiones que, en la periferia, están bajo su dependencia. En efecto, no sólo los rendimientos decrecientes limitan los beneficios, sino que las «fábricas a fuego» destruyen las reservas de los bosques, el precio de la leña y del carbón de madera es prohibitivo, los altos hornos están condenados a trabajar de forma intermitente, inmovilizando inútilmente el capital fijo. Por otra parte, los salarios suben. No es pues sorprendente que la economía europea, vista en conjunto, se dirija para el hierro y el cobre a Suecia; para el cobre a Noruega; luego, para el hierro, incluso a la lejana industria de Rusia; para el oro y la plata a América; para el estaño (sin tener en cuenta el Cornualles inglés) a Siam; para el oro a China; para la plata y el cobre al Japón.

Sin embargo, la sustitución no es siempre posible. Así sucede en lo que se refiere al mercurio, indispensable para las minas de plata de América. Descubiertas hacia 1564 y puestas en servicio con bastante lentitud, las minas de mercurio de Huancavelica[333] en el Perú son insuficientes y el suministro de las minas europeas de Almadén e Idria es indispensable. Resulta significativo constatar que el capital no se ha desinteresado de aquellas minas. Almadén quedó bajo la dirección única de los Fugger hasta 1645[334]. En cuanto a Idria, cuyas minas, descubiertas en 1497, se explotan a partir de 1508-1510, los comerciantes no cesan de disputar su monopolio al Estado austriaco, que se ha vuelto a apoderar de su conjunto a partir de 1580[335].

En las minas lejanas, ¿se ha dedicado plenamente el capitalismo a la producción que acababa de abandonar poco a poco en Europa? Sí, hasta cierto punto, en Suecia

y en Noruega; pero no en lo que se refiere al Japón, China, Siam o a la propia América.

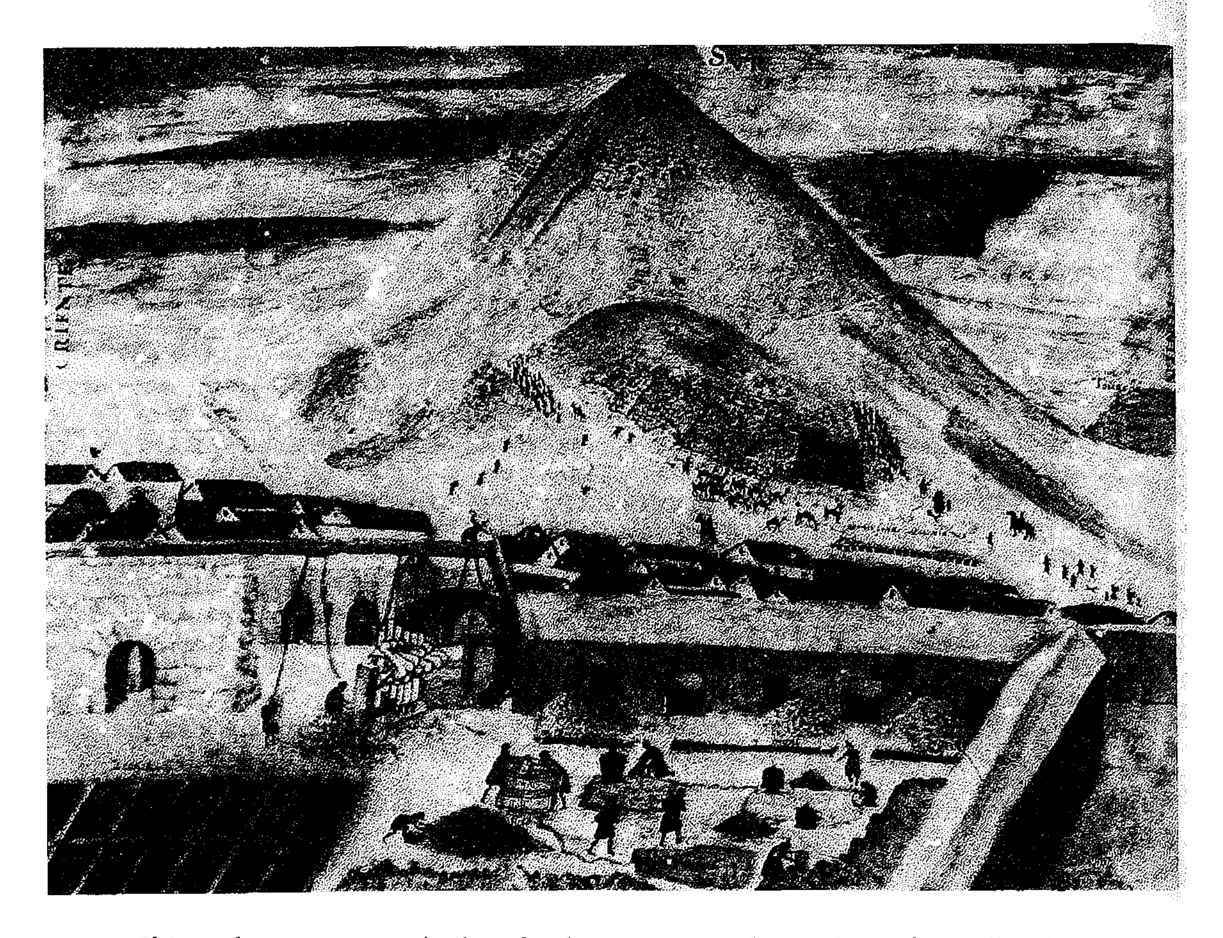
En América, el oro, de producción todavía artesanal, en las cercanías de Quito, en el Perú y en los vastos lavaderos de pepitas de oro del interior de Brasil, contrasta con el metal blanco, producido, según una técnica ya moderna, por el procedimiento que amalgama importado de Europa y utilizado en Nueva España desde 1545 y en el Perú desde 1572. Al pie del cerro de Potosí, las grandes ruedas hidráulicas trituran el mineral y facilitan la amalgama. Allí hay costosas instalaciones y materias primas. Es posible que allí se aloje un cierto capitalismo: conocemos en el Potosí, y en Nueva España, repentinas fortunas de mineros con suerte. Pero éstos son la excepción. La regla, aún aquí, es que el beneficio sea para el comerciante.

Primero, el comerciante local. Como en Europa, más que en Europa, las poblaciones mineras se instalan en el vacío: por ejemplo en el norte de México; o en un verdadero desierto, en el Perú, en el corazón de la montaña andina. La gran cuestión es pues el abastecimiento. Este problema ya se planteaba en Europa, donde el empresario suministraba los víveres necesarios para el minero y ganaba mucho en este tráfico. En América, el abastecimiento lo domina todo. Igualmente sucede con los lavaderos brasileños de pepitas de oro. También en México, donde las minas del norte exigen grandes envíos de mercancías procedentes del sur. Zacatecas, en 1733, consume más de 85.000 fanegas de maíz (una fanega = 15 kg); Guanajuato, hacia 1746, 200.000 y 350.000 en 1785[336]. Ahora bien, aquí no es el mismo *minero* (propietario explotador de las minas) quien asegura su aprovisionamiento. El comerciante le anticipa, contra el oro o el metal blanco, víveres, tejidos, herramientas, mercurio, y lo aprisiona en un sistema de trueque o de comandita. Es el amo indirecto, discreto o no, de las minas. Pero no el último de estos intercambios que los diversos relevos de una cadena mercantil toman a su cargo, en Lima, en Panamá, en las ferias de Nombre de Dios o de Porto Belo, en Cartagena de Indias, finalmente en Sevilla o en Cádiz, cabecera de línea de otra red europea de distribución. Igualmente, se sucede una cadena de México a Veracruz, a La Habana, a Sevilla. Es allí, a lo largo del recorrido y de los fraudes que permite, donde se sitúan los beneficios y no tanto al nivel de la producción minera.

Sal, hierro, carbón

Sin embargo, algunas actividades han continuado siendo europeas: como por ejemplo las producciones de sal, hierro y carbón. Ninguna mina de sal gema ha sido abandonada y la importancia de las instalaciones ha hecho que muy pronto pasen a poder de los comerciantes. Contrariamente, las salinas se han organizado en pequeñas empresas; no hay reagrupamientos en manos de los comerciantes más que para los transportes y la comercialización, tanto en Setúbal, en Portugal, como en Peccais, en el Languedoc. Grandes empresas para la venta de sal se adivinan tanto en el Atlántico como a lo largo de valle del Ródano.

En cuanto al hierro, las minas, los altos hornos y las forjas han sido durante mucho tiempo unidades limitadas de producción. El capital *mercantil* apenas interviene directamente. En la Alta Silesia, en 1785, de 243 *Werke* (altos hornos), 191 pertenecen a grandes terratenientes *(Gutsbesitzer)*, 20 al rey de Prusia, 14 a diferentes principados, 2 a fundaciones y solamente 2 a comerciantes de Breslau[337]. Y es que la industria del hierro tiende a constituirse en vertical y al principio los propietarios de los terrenos mineros y bosques indispensables desempeñan un papel decisivo. En Inglaterra, la *gentry* y la nobleza invierten a menudo en minas de hierro, altos hornos y forjas situadas en



El Cerro *de Potosí en segundo plano: hombres y caravanas suben por las pendientes. En primer plano, un* patio *donde se trata el mineral de plata: un molino hidráulico permite triturarlo y los martillos lo reducen a polvo, a «harina», que será mezclada en frío con mercurio en recintos pavimentados; la pasta era pisada con los pies por los indios. El canal que llega a la rueda está alimentado por el agua de nieve de la montaña y las lluvias que rellenan los depósitos* (lagunas). *A un lado del* Cerro *son visibles las barracas de los Indios* (rancherías); *del otro lado, delante del* patio, *la ciudad (es de suponer) con sus calles largas y rectas frecuentemente representadas en el siglo XVIII. Según Marie Helmer, «Potosí a finales del siglo XVIII», en:* Journal des Américanistes, *1951, p. 40. Fuente: Library of the Hispanic Society of America, New York.*

sus propias tierras. Pero serán durante mucho tiempo empresas individuales, de mercados inciertos, con técnica rudimentaria, con instalaciones fijas poco costosas. El gasto importante es el flujo necesario de materias primas, del combustible y de los salarios. El crédito acude allí. No obstante, habrá que esperar hasta el siglo XVIII para que sea posible la producción en gran escala y para que los progresos técnicos y las inversiones sigan la ampliación del mercado. El alto horno gigante de Ambrose Crowley, en 1729,

es una empresa menos desarrollada que una fábrica de cervezas muy importante de aquel tiempo[338].

Las pequeñas y medianas empresas han sido también prioritarias, y durante mucho tiempo, en la extracción de carbón. En Francia, en el siglo XVI, sólo los campesinos explotan el carbón superficial, para sus propias necesidades o para exportaciones fáciles, como a lo largo del Loira o de Givors a Marsella. Asimismo, la enorme fortuna de Newcastle ha dejado establecida una tenaz y antigua organización corporativa. En el siglo XVII, en el conjunto de Inglaterra, «para un pozo profundo equipado de forma moderna, había doce pozos superficiales, hechos con pocos gastos [...] con algunas herramientas sencillas»[339]. Si existe renovación, beneficio, juego mercantil, es en la distribución cada vez más amplia del combustible. En 1731, la *South Sea Company* proyecta enviar a Newcastle y a los puertos del Tyne, para cargar allí carbón, a sus barcos que regresan de la caza de la ballena[340]

Pero henos aquí, en el siglo XVIII, cuando todo ha cambiado ya. Incluso en Francia, que lleva retraso con respecto a Inglaterra, el Consejo de Comercio y las autoridades competentes están abrumados con demandas de concesiones —se creería que no hay una sola región en Francia que no oculte en su suelo reservas de carbón o al menos de turba. En realidad, es cierto que la utilización del carbón mineral crece, aunque no tan rápidamente como en Inglaterra. Se utiliza en las nuevas fábricas de vidrio del Languedoc, en las fábricas de cerveza del norte, por ejemplo en Arras o Béthune[341], o incluso en las forjas de Alès. De ahí el nuevo interés de los comerciantes y los socios capitalistas, mayor o menor según las circunstancias y las regiones, en tanto que las autoridades responsables se dan cuenta de que los principiantes en estos asuntos no pueden dar la talla. Esto es lo que escribe el intendente de Soissons a un solicitante, en marzo de 1760: hay que «recurrir a compañías parecidas a las de Beaurin y de M. de Renausan», únicas capaces de «obtener los fondos necesarios para los gastos de estas verdaderas extracciones de minas que no pueden ser hechas más que por gentes del arte»[342]. Así se formarán las minas de Anzin, cuya gloriosa historia no nos interesa más que por sus comienzos. Estas minas iban muy pronto a ocupar el lugar de Saint-Gobain como segunda empresa francesa, en términos de importancia, después de la Compañía de las Indias: *habrían* tenido, desde 1750, «bombas de incendios» es decir máquinas de Newcomen[343] Pero no entremos más en lo que es ya la Revolución Industrial.

Manufacturas y fábricas

En su mayor parte, la preindustria se presenta en forma de innumerables unidades elementales de la actividad artesanal y del *Verlagssystem*. Por encima de estas dispersiones emergen organizaciones más francamente capitalistas, las *manufacturas* y las *fábricas*.

Las dos palabras se emplean indistintamente con regularidad. Son los historiadores quienes, después de Marx, reservarían muy gustosamente la palabra *manufactura* a las concentraciones de mano de obra de tipo artesanal, trabajando manualmente (en particular en la fabricación de tejidos), y la palabra *fábrica* a los equipos y *máquinas* que utilizan ya las minas, las instalaciones metalúrgicas o los astilleros navales. Pero leemos de la pluma de un cónsul francés en Génova que señala la creación en Turín de un establecimiento de mil tejedores de sedas recamadas con oro y plata: esta «factoría [...] ocasionará con el tiempo un prejuicio considerable a las manufacturas de Francia»[344]. Las dos palabras son para él sinónimas. En realidad, la palabra *fábrica*, tradi-

cionalmente reservada al siglo XIX, convendría mejor a lo que los historiadores denominarán *factoría*: esta palabra, poco frecuente, existe desde el siglo XVIII. En 1738, se solicita la autorización para crear una *fábrica*, cerca de Essone, «para fabricar en ella toda clase de hilo de cobre adecuado para trabajos de calderería»[345] (la misma fábrica en 1772 se denominará manufactura de cobre); o bien, en 1768, herreros y afiladores de la región de Sedan solicitan el establecimiento cerca del molino de Illi[346] de «la fábrica que necesitan para la fabricación de sus fuerzas» (las fuerzas son grandes tijeras para tundir los paños); o incluso es el barón de Dietrich quien, en 1788, quería que no se le aplicase la prohibición que afectaba a «los establecimientos demasiado multiplicados de fábricas», concretamente los «hornos, forjas, martinetes, fábrica de vidrio» y «martillos»[347]. Nada impediría pues hablar de fábricas en el siglo XVIII. Yo he visto también que desde 1709 se emplea la palabra *empresario*[348], aunque esto es bastante raro. Y según Daurat la palabra *industrial,* en el sentido de jefe de empresa, aparece en 1770 en la pluma del abate Galiani: esta palabra no será corriente más que a partir de 1823, con el conde de Saint-Simon[349].

Dicho esto, permanezcamos fieles, para la comodidad del relato, a la distinción habitual entre manufactura y fábrica. En uno y otro caso, como mi intención es captar el progreso de la concentración, despreciaré las *pequeñas* unidades. Pues la palabra *manufacturas* se aplica a veces a empresas liliputienses. He aquí, en Sainte-Menehould, una «manufactura de sargas» que, hacia 1690, agrupa a cinco personas[350]; en Joinville, una «manufactura de droguetes de 12 obreros»[351]. En el principado de Ansbach y de Bayreuth, en el siglo XVIII, según el estudio de O. Reuter[352], que tiene el valor de un sondeo, una primera categoría de manufacturas no excede de 12 a 24 obreros. En 1760, en Marsella, 38 fábricas de jabón tienen juntas un millar de empleados. Si, al pie de la letra, estos establecimientos responden a la definición de la «manufactura», por el *Dictionnaire* de Savary des Bruslons (1761), «lugar donde se reúnen varios trabajadores artesanos para trabajar en un mismo tipo de trabajo»[353], corren el riesgo de llevarnos a la medida de la vida artesanal.

Evidentemente, hay manufacturas de otra amplitud, aunque generalmente estas grandes unidades no estén *únicamente* concentradas. Es cierto que, para lo esencial, están alojadas en un edificio central. Ya en 1685, un libro inglés con el prometedor título *The discovered Gold Mine*[354] cuenta cómo «los manufactureros, con grandes gastos, hacen construir grandes edificios, en los cuales los clasificadores de lana, los cardadores, los hilanderos, los tejedores, los bataneros, e incluso los tintoreros trabajan juntos». Se adivina: la «mina de oro» es una manufactura de paños. Pero, y esto es una regla casi sin excepción, la manufactura posee siempre, además de sus obreros reunidos, obreros dispersos en la ciudad donde se encuentra, o en el campo próximo, trabajando todos a domicilio. Está pues en el mismo centro de un *Verlagssystem*. La manufactura de paños finos desde Vanrobais hasta Abbeville emplea a casi 3.000 obreros, pero de este número no se podría decir cuántos trabajan para ella a domicilio en los alrededores[355]. Una manufactura de medias, en Orleáns, en 1789, dispone de 800 personas, pero utiliza el doble fuera[356]. La manufactura de paños de lana fundada por María Teresa, en Linz, cuenta con 15.600 obreros (26.000 en 1775) —no hay error en esta colosal cifra—; por otra parte, es en Europa Central, con una industria que lleva retraso en su recuperación, donde se encuentran los efectivos más considerables. Pero, de esta cifra, los dos tercios se refieren a hilanderos y tejedores que trabajan a domicilio[357]. A menudo, en esta Europa Central, las manufacturas reclutan a trabajadores entre los siervos campesinos —tanto en Polonia como en Bohemia—, lo que de paso prueba, una vez más, que una forma técnica se muestra indiferente al contexto social que encuentra. Por otra parte, en Occidente se encuentra también este trabajo de esclavos, o poco menos, puesto que algunas manufacturas utilizan la mano de obra de las *work-*

houses, o sea casas donde se encierra a los ociosos y a los delincuentes, a los criminales y a los huérfanos. Lo que no les impide utilizar además la mano de obra a domicilio, como las otras manufacturas.

Se podría pensar que la manufactura se propaga así desde el interior hacia el exterior a medida que aumenta. Pero es más bien lo contrario lo que sería cierto si se piensa en la génesis misma de la manufactura, que está frecuentemente en la ciudad, donde confluyen las redes de trabajo a domicilio, el lugar donde, en última instancia, se termina el proceso de producción. Y esta terminación, nos dice Daniel Defoe para la lana, es casi la mitad del trabajo de conjunto[358]. Es, pues, un cierto número de operaciones *finales* que se alojarían en un edificio destinado seguidamente a aumentar. Así, en los siglos XIII y XIV, la industria de la lana en Toscana es un enorme *Verlagssystem*. La *Compagnia dell'Arte della Lana* que Francesco Datini funda a su regreso a Prato (febrero 1383), se compone de unas diez personas que trabajan en una tienda, mientras que muchos otros, dispersados en más de 500 km² alrededor de Prato, están a su servicio. Pero, poco a poco, una parte del trabajo tiende a concentrarse (tejido, cardado); se esboza una manufactura aunque con extrema lentitud[359].

Pero, ¿por qué tantas manufacturas se han contentado con el acabado? ¿Por qué tantas otras, que se encargan del ciclo casi completo de la producción, han dejado un gran margen al trabajo a domicilio? Primeramente, los procesos de acabado, enfurtido, teñido, etc., son los más delicados técnicamente y exigen instalaciones relativamente importantes. Estos procesos exceden lógicamente el estadio de la producción artesanal y exigen capitales. Por otra parte, asegurar el acabado representa para el comerciante tener en su mano lo que más le interesa, la comercialización del producto. Las diferencias de precio entre el trabajo ciudadano y el trabajo rural también han podido influir: Londres, por ejemplo, tiene gran interés en continuar comprando paños en bruto en los mercados de provincias, regiones de precios bajos, encargándose del apresto y del teñido, que cuentan mucho para el valor del tejido. Por último, y sobre todo, utilizar el trabajo a domicilio es tener la libertad de ajustar la producción a una demanda muy variable sin reducir al paro a los obreros cualificados de la manufactura. Esta demanda varía, basta con dar un poco más o un poco menos de trabajo al exterior. Pero, con toda evidencia, los beneficios de una manufactura tienen que ser muy reducidos y su porvenir relativamente incierto para que no sea autosuficiente y prefiera sumergirse a medias en el *Verlagssystem*. No por gusto, sin duda, sino por necesidad —por debilidad, para explicarlo todo.

Por otra parte, la industria manufacturera permanece completamente minoritaria. Todos los informes lo dicen. Para Friedrich Lütge[360], «el conjunto de manufacturas ha desempeñado en la producción un papel mucho más restringido que el que hace suponer la frecuencia de su puesta en escena». En Alemania hubo un millar de manufacturas de todas las dimensiones. Si en el caso de Baviera[361] tratamos de estimar su peso con relación a la masa del producto nacional, habrá que situarlo por debajo del 1%. Seguramente harían falta otras cifras, pero podríamos asegurar que no nos apartamos mucho de estas conclusiones pesimistas.

Las manufacturas han sido también modelos e instrumentos de progreso técnico. Y la modesta parte alícuota de la producción manufacturera demuestra sin embargo una cosa: las dificultades que encuentra la preindustria en el contexto donde se desarrolla. Para romper este círculo, el Estado mercantilista interviene frecuentemente: financia y conduce una política nacional de industrialización. Salvo Holanda, y quizás tampoco, todos los Estados europeos podrían servir de ejemplo, incluyendo a Inglaterra, cuya industria, desde el principio, se desarrolló al amparo de una barrera de tarifas fuertemente proteccionistas.

En Francia, la acción del Estado se remonta al menos a Luis XI al instalar los telares



El trabajo del vidrio, ilustración extraída de los Voyages de Jean de Mandeville, *hacia 1420. (British Library.)*

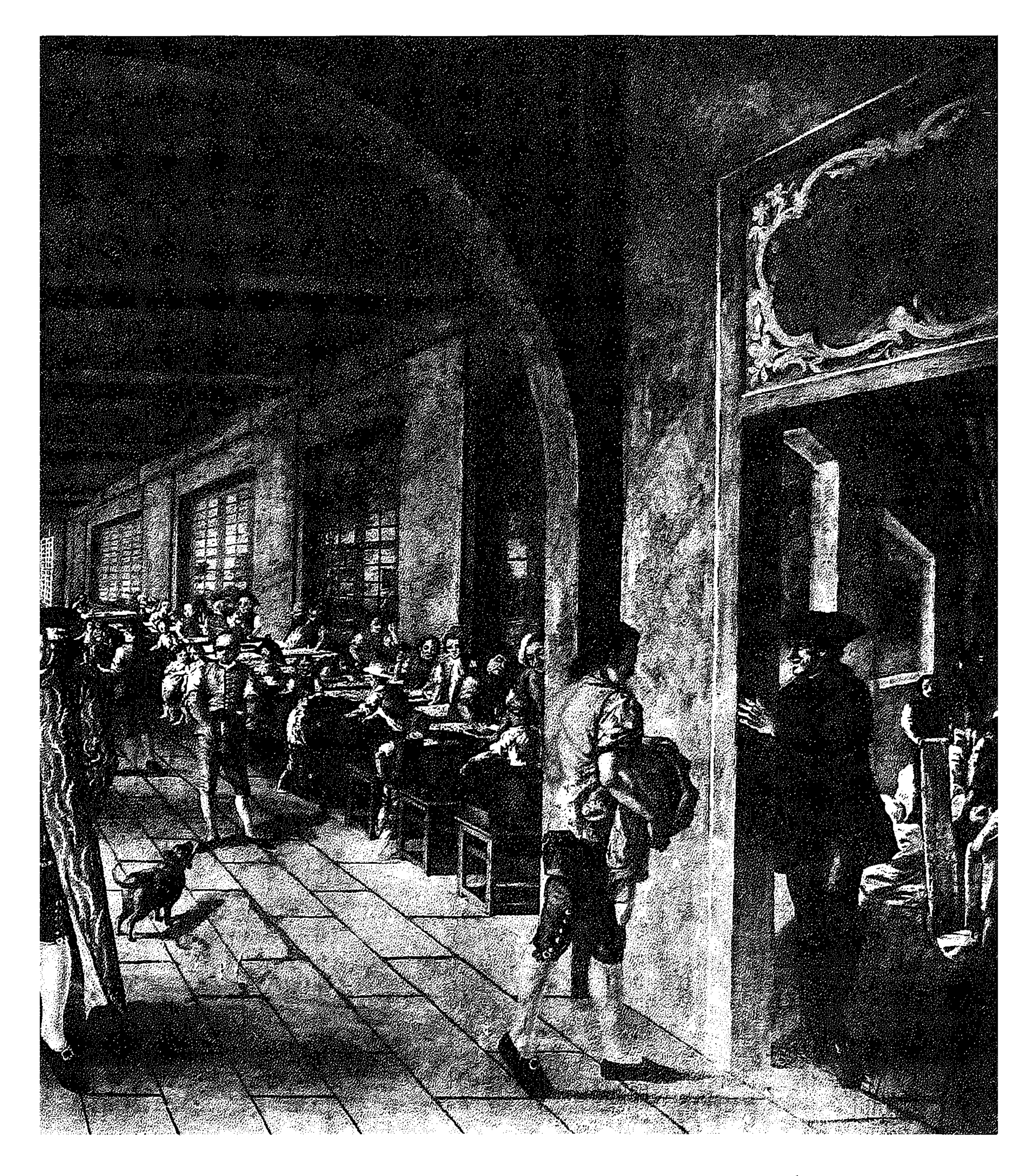
de seda en Tours: al producir allí la mercancía en vez de comprarla en el extranjero, el problema consiste en disminuir las salidas de metales preciosos[362]. El Estado mercantilista, «nacionalista» ya, es por esencia bullionista. Su divisa podría tomarla de Antoine de Montchrestien, el «padre» de la economía política: «que el país suministre al

país»[363]. Los sucesores de Luis XI actuaron como él cuando pudieron. Enrique IV con una atención particular: en 1610, año de su muerte, de las 47 manufacturas existentes, había creado 40. Colbert hará lo mismo. Sus creaciones, como piensa Claude Pris[364], han respondido además al deseo de luchar contra una coyuntura económica desagradable. ¿Es su carácter artificial lo que explica que la mayor parte de ellas hayan desaparecido bastante rápidamente? No subsistirán más que las manufacturas en monopolio del Estado o grandemente privilegiadas por éste como Beauvais, Aubusson, la Savonneire, los Gobelinos, y, entre las manufacturas denominadas «reales», la manufactura Vanrobais de Abbeville la cual, fundada en 1665, sobrevivirá hasta 1789; la manufactura de espejos, fundada en el mismo año, instalada en parte en Saint-Gobain en 1695, y que se conserva todavía en pie en el año 1979; o la manufactura real del Languedoc, como aquella de Villeneuve, todavía activa en 1712, con sus 3.000 obreros, que muestra que el comercio de Levante mantiene los mercaderes[365].

En el siglo XVIII, el empuje económico hace aflorar toda una serie de proyectos de manufacturas. Los responsables exponen al Consejo de Comercio sus intenciones y sus demandas monótonas de privilegios, que justifican en nombre del interés general. Su apetito excede regularmente del marco local. El objetivo es el mercado nacional, prueba de que éste empieza a existir. Una fábrica de Berry, «de hierro y acero dulce»[366], solicita de improvisto un privilegio extendido a toda Francia. Pero la mayor dificultad, para las manufacturas que han nacido o que están por nacer, parece ser la esperada apertura del enorme mercado de París, defendido ásperamente en nombre de los gremios por las Seis Corporaciones que son su élite y representan grandes intereses capitalistas.

Los papeles del Consejo de Comercio, entre 1692 y 1789, incompletos y desordenados, registran numerosas demandas ya sea de manufacturas establecidas que solicitan obtener alguna concesión, o renovación, ya sea de manufacturas a crear. Los siguientes ejemplos pueden mostrar la diversidad creciente de este sector de actividades: *1692*, encajes de hilo en Tonnerre y Chastillon; *1695*, hojalata en Beaumont-en-Ferrière; *1698*, tafiletes rojos y negros, al estilo de Levante, y cueros de ternera, al estilo de Inglaterra, en Lyon; *1701*, porcelana y loza en Saint-Cloud; lavadero de hilados finos en Anthony sur la Bievre; *1708*, sargas en Saint-Florentin; almidón en Tours; *1712*, paños al estilo de Inglaterra y de Holanda en Pont-de-l'Arche; *1715*, cera y velas en Anthony; moquetas en Abbeville; jabón negro en Givet; paños en Châlons; *1719*, loza en Saint-Nicolas, barrio de Montereau, paños en Pau; *1723*, paños en Marsella, refinería de azúcar y fábrica de jabón en Séte; *1724*, loza y porcelana en Lille; *1726*, hierro y acero fundido en Cosne; cera, cirios, y velas en Jagonville, barrio de El Havre; *1756*, seda en Puy-en-Velay; 1762, alambre de hierro y falso en Forges, en Borgoña; *1763*, velas imitando las bujías en Saint-Mamet, cerca de Moret; *1772*, cobre en el molino de Gilat, cerca de Essonnes; bujías en Tours; *1777*, tejas y loza en Gex; *1779*, papelería en Saint-Cergues, cerca de Langres; botellas y vasos de vidrio en Lille; *1780*, trabajo del coral en Marsella (tres años más tarde, la manufactura anuncia 300 obreros); «piezas de hierro redondas, cuadradas y flejes al estilo alemán», en Sarrelouis; papelería en Bitche; *1782*, terciopelo y paños de algodón en Neuville; *1788*, telas de algodón en Saint-Véron; *1786*, pañuelos al estilo de Inglaterra en Tours; *1789*, hierro fundido y colado en Marsella.

Los informes de las manufacturas y los resultados de los comisarios del Consejo que motivan las decisiones, proporcionan resúmenes de precioso valor sobre la organización de las manufacturas. De este modo, Carcasona, en 1723, sería la ciudad de Francia «donde más abundaban las manufacturas de pañerías», «el centro de las manufacturas del Languedoc». Cuando Colbert, unos cincuenta años antes, instaló manufacturas reales en Languedoc para que los marselleses, al igual que los ingleses, pudieran exportar paños Levante y no solamente monedas, los comienzos fueron difíciles, a pesar de la



A izquierda y derecha, otros talleres. Los obreros son numerosos: 600 hacia 1762. Pero la manufactura no prosperó como la de Jouy-en-Josas, cerca de Versalles. Después de varias reformas cerró definitivamente sus puertas en 1802. (Foto N.D. Roger-Viollet.)

considerable ayuda de los Estados de la provincia. Pero luego la industria fue tan próspera que los fabricantes no privilegiados se mantuvieron o se instalaron en el Languedoc, especialmente en Carcasona. Ellos solos aseguraban los cuatro quintos de la producción y, desde 1711, se les concedía incluso una pequeña gratificación por cada pieza de paño fabricada «con el fin de que no hubiera una desigualdad tan grande entre ellos y los empresarios de las manufacturas reales». En efecto, éstas continuaban recibiendo subsidios cada año, sin contar la ventaja de poder evitar las visitas de los guardas jurados de las corporaciones, que comprobaban si la calidad de los tejidos correspondía a las normas exigidas por la profesión. Es cierto que las manufacturas reales son visitadas, aunque de tarde en tarde, por los inspectores de las manufacturas y que están obligadas a fabricar, cada año, las cantidades previstas en sus contratos, mientras que las demás «tienen la libertad de interrumpir su trabajo cuando no tienen ningún beneficio debido a la carestía de las lanas, interrupción del comercio por guerra o por otra causa». Esto no impide que haya un clamor de protestas entre «la comunidad de fabricantes y las comunidades de tejedores, aprestadores, torcedores, tintoreros» etc., cuando uno de los fabricantes de Carcasona se dedica a intrigar para hacerse admitir entre las manufacturas reales y lo logra por un instante. Remitido al Consejo de Comercio, la decisión final le será desfavorable. Nos enteramos, de paso, que el Consejo de Comercio ve que no es ya ventajoso «en el tiempo actual multiplicar las manufacturas reales», principalmente en las ciudades en las que, según ha sido comprobado por la experiencia parisiense, son el origen de numerosos conflictos y fraudes. ¿Qué habría sucedido si el señor de Saintaigne —éste es el nombre del intrigante— hubiera triunfado? Su casa se hubiera convertido en el punto de cita de los obreros no cualificados y que, gracias al privilegio, hubieran podido trabajar por su cuenta. Hubiera existido un drenaje de obreros a su favor[367]. Así pues, está claro que hay una lucha entre los talleres sometidos a la norma y los talleres que enarbolan el título *real*, que coloca a esta unidad protectora fuera de la ley común. De forma algo parecida a las compañías de navegación privilegiadas, también están fuera de la ley común pero por motivos mucho más considerables todavía.

Los Vanrobais en Abbeville[368]

La manufactura real de paños fundada en Abbeville en 1665 por el holandés Josse Vanrobais, por iniciativa de Colbert, es una empresa aparentemente sólida: su liquidación no tendrá lugar hasta 1804. Al principio, Josse Vanrobais había llevado consigo unos cincuenta obreros de Holanda, pero exceptuando esta primera aportación, los efectivos de la manufactura (3.000 obreros en 1708) fueron reclutados exclusivamente en Abbeville.

Durante mucho tiempo, la manufactura había sido compartida entre una serie de grandes talleres dispersos en la ciudad. Sólo bastante tarde, de 1709 a 1713, se construyó para albergarla, fuera de la aglomeración, la enorme casa denominada de los Rames (los *rames* son los «largos listones de madera [...] sobre los que se extendían los paños para secarlos»). El edificio tiene un cuerpo central para los maestros y dos partes laterales para los tejedores y los tundidores. Rodeado de fosos y de hayas, adosado a las murallas de la ciudad, constituye un mundo cerrado: todas las puertas son guardadas por los «suizos», que llevan, como es lógico, la librea del rey (azul, blanca y roja). Esto facilita la vigilancia, la disciplina, el respeto a las consignas (prohibición, entre otras, de que los obreros introdujeran aguardiente). Por otra parte, el patrono, desde

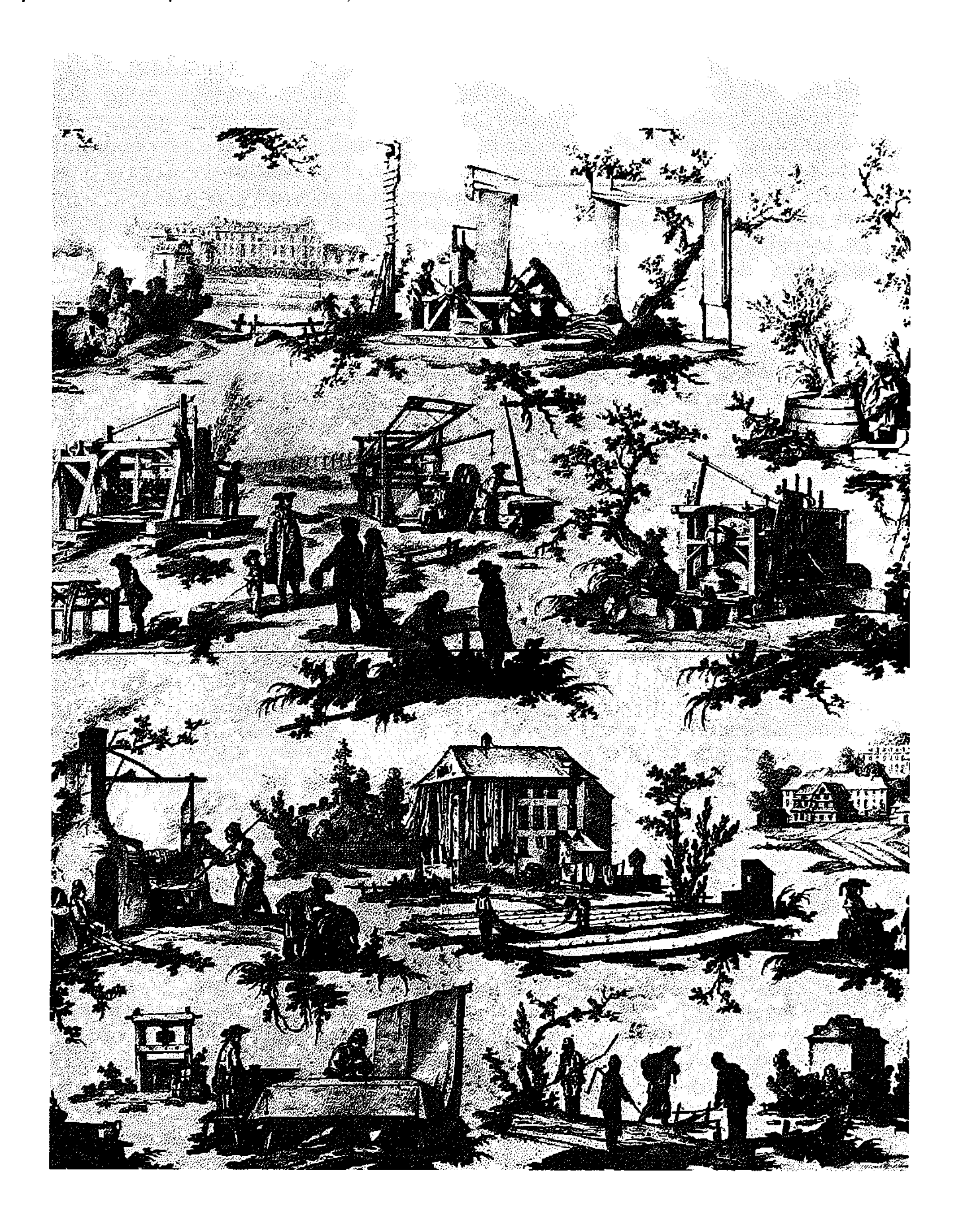
su casa «vigila a la mayor parte de los obreros». No obstante, el enorme edificio (cuyo coste es de 300.000 libras) no contiene ni los almacenes, ni los lavaderos, ni las cuadras, ni la herrería o las piedras para afilar las «fuerzas». Las hilanderas están repartidas entre diversos talleres urbanos. A lo que se añade un importante trabajo a domicilio, pues se necesitan ocho hilanderas por *cada uno* de los cien «oficios flamantes» de la fábrica. Lejos de la ciudad, junto a las aguas claras del Bresle, se ha construido un batán para desengrasar los paños.

La concentración, bastante elevada, no es pues perfecta. Pero la organización es resueltamente moderna. La norma es la división del trabajo; la fabricación de paños finos, fin principal de la empresa, pasa «por 52 manos de obra diferentes». Y la fábrica se asegura ella misma su abastecimiento, tanto de la tierra de batán (pequeños barcos y balandros la importan de la región de Ostende), como de las finas lanas de Segovia, las mejores de España, cargadas en Bayona o en Bilbao por el *Charles-de-Lorraine* y luego, después de su naufragio, por *La Toison d'Or*. Parece ser que estos dos barcos remontan el Somme hasta Abbeville.

Todo debería marchar de maravilla, y de hecho marcha más o menos bien. Existirán las sórdidas querellas de la familia Vanrobais que dejaremos de lado. Existirán, sobre todo, las agudas exigencias sin fin del debe y el haber. Entre 1740 y 1745, se venden cada año, por término medio, 1.272 piezas a 500 libras cada una, es decir, a 636.000 libras. Esta suma es el capital circulante (salarios, materias primas, gastos diversos) más el beneficio. El mayor problema es sacar de 150.000 a 200.000 libras de la masa salarial y amortizar un capital que debe ser del orden del millón o más y que exige periódicamente reparaciones y renovaciones. Existen momentos difíciles, tensiones y siempre, como solución simple, despidos de personal. Estalla una primera protesta de los obreros de 1686; después una huelga tumultuosa en 1716. En realidad, los obreros viven en una especie de semiparo perpetuo: la fábrica no mantiene, en caso de depresión, más que a su personal escogido —los contramaestres y los obreros cualificados. Es por otra parte una evolución característica de las nuevas empresas en las que cada vez se abre más el abanico de los salarios y de las funciones.

La huelga de 1716 no cedió más que a la llegada de una pequeña tropa armada. Los cabecillas son detenidos, pues hay cabecillas, y después perdonados. El subdelegado de Abbeville no está evidentemente a favor de los rebeldes, esas gentes que «en tiempos de abundancia se abandonan al despilfarro en lugar de economizar para los tiempos de escasez» y «que no piensan que la fábrica no está hecha para ellos, sino que ellos están hechos para la fábrica». El orden se restablecerá con firmeza a juzgar por las reflexiones de un viajero que, algunos años más tarde, en 1728, al pasar por Abbeville admira toda la fábrica: sus edificios «a la holandesa», los «3.500 obreros y 400 muchachas» que trabajan allí, «las funciones que realizan al son del tambor», las muchachas que «son dirigidas por maestras y trabajan separadamente». Termina diciendo que [369] «nada puede estar mejor ordenado, nada puede ser llevado más adecuadamente».

En realidad, sin los favores del gobierno, la empresa no se hubiera mantenido tanto tiempo como lo hizo. Porque, para su desgracia, se había instalado en una ciudad industrial, «corporativa», como una enorme piedra puesta en una charca. La hostilidad contra ella es general, inventiva, competidora. Allí, el pasado y el presente no coexisten de forma pacífica[370].



Esta tela impresa (cartón de J. B. Huet, colaborador artístico del fundador de la manufactura de Jouy-en-Josas, Oberkampf) muestra las construcciones de la manufactura en esta época de prosperidad y las nuevas máquinas creadas una tras otra, después de su fundación en 1760. Especialmente para el lavado de las telas y la impresión con un plancha de cobre en vez de bloques de madera. (Colección Viollet.)

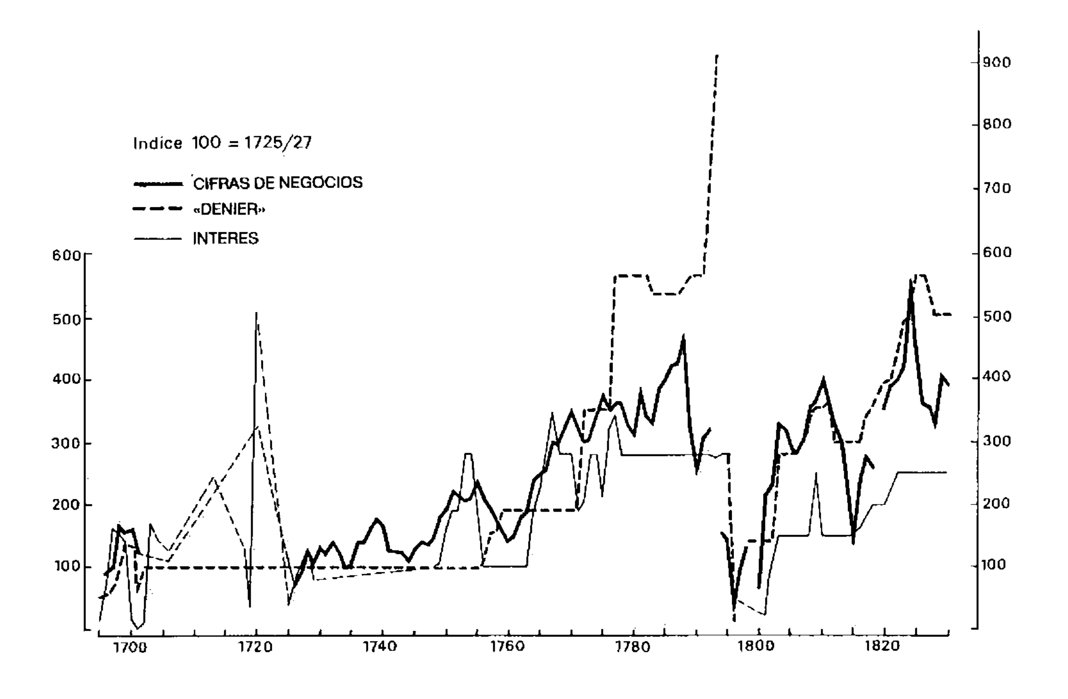
Capital y contabilidad

Sería necesario seguir el funcionamiento financiero de las grandes empresas industriales de los siglos XVII y XVIII. Pero, salvo en el caso de la fábrica de cristal (de Saint-Gobain), nos vemos reducidos a indicaciones ocasionales. Y no obstante, no hay ninguna duda de la intervención creciente del capital —capital fijo y circulante. Al principio la inversión es frecuentemente importante. Según F. L. Nussbaum, para una imprenta de 40 obreros en Londres, hacia 1700, se sitúa entre las 500 y las 1.000 libras esterlinas[371]; para una refinería de azúcar entre las 5.000 y las 25.000 libras, cuando el número de obreros no es mayor de 10 ó 12[372]; para una destilería es de unas 2.000 libras como mínimo, con la promesa de beneficios generalmente considerables[373]. En 1681, una fábrica de paños de New Mills, en el Haddingtonshire, inicia sus actividades con un capital de 5.000 libras[374]. Las fábricas de cerveza, durante mucho tiempo artesanales, se agrandan, se ponen en condiciones de fabricar enormes cantidades de cerveza, no sin grandes gastos de equipo: 20.000 libras para la firma Whitbread que por los años 1740 abastecía a 750.000 londinenses[375].

Este costoso equipo se tiene que renovar periódicamente. ¿Cada cuánto tiempo? Haría falta una gran información para saberlo con exactitud. Por otra parte, según las industrias, las mayores dificultades provendrán o de la inversión fija o del capital circulante. De éste aún más a menudo que de aquél. Las grandes fábricas se encuentran a menudo faltas de dinero. En enero de 1712, la fábrica real de Villeneuve, en el Languedoc, fundada por Colbert, confirmada en sus privilegios en 1709 y durante diez años más, se encuentra en dificultades[376]. Para continuar haciendo sus paños a la manera de Holanda y de Inglaterra, pide un adelanto de 50.000 libras tornesas: «Necesito [...] esta suma para el mantenimiento de mis obreros, que son más de tres mil.» En principio, pues, se trata de un problema de tesorería[377].

En enero de 1721, otra fábrica real de paños, la de los hermanos Pierre y Geoffroy Daras, se encuentra al borde de la ruina. Establecida en Châlons desde hacía treinta años, ya había pedido ayuda al Consejo de Comercio que, el 24 de julio de 1717, le había concedido una suma de 36.000 libras, pagadera en dieciocho meses y reembolsable en diez años, a partir de 1720, sin interés. Aunque estos anticipos no fueran regulares, los hermanos Daras habían dispuesto de la mayor parte de los mismos en octubre de 1719. No obstante, no se les arregla nada. Debido en primer lugar a la «extraordinaria carestía» de las lanas. Además, al haber invertido «todos sus fondos» en fabricar paños y «al habérselos vendido a los comerciantes vendedores (los minoristas) según la costumbre del comercio a seis meses y un año de crédito, estos vendedores, beneficiándose del descrédito de los billetes de banco, los han pagado con esta moneda antes de estar desacreditada». Son víctimas de Law, pues han tenido que vender estos billetes «a bajo precio» para pagar «cada día» a sus obreros. Por último, puesto que las desgracias nunca vienen solas, les han echado de la casa que habían alquilado treinta años atrás y han habilitado una fábrica por el precio de 50.000 libras. En el nuevo edificio que han comprado por 10.000 libras (de las que 7.000 las pagan a plazos) han tenido que desembolsar 8.000 libras para reinstalar los telares, las tinajas de los tintes y otros «utensilios necesarios en la fábrica». Piden pues, y obtienen, prórrogas para reembolsar el préstamo real[378].

Otro ejemplo: en 1786, año de triste coyuntura, es cierto, la fábrica real de paños de Sedan —razón social: Veuve Laurent Husson y Carret Frères—, casa de viejo renombre y que pertenece desde hace 90 años a la misma familia, tiene un descubierto de 60.000 libras. Estas dificultades se deben a un incencio, a la muerte de Laurent Hus-



20. LAS VICTORIAS DE SAINT-GOBAIN

Referirse a las explicaciones del texto, especialmente en lo que se refiere al «denier». *Este gráfico está tomado de la tesis mecanografiada de Claude Pris,* La Manufacture royale de Saint-Gobain, 1665-1830, *1.297 páginas, cuya publicación será de gran interés.*

son, que ha obligado a la fábrica (a consecuencia de las herencias, imagino) a ceder una parte de sus locales y a contruir otros, por último a una mala inversión en las exportaciones hacia Nueva Inglaterra, es decir, hacia los *insurgents*, inmediatamente después de su independencia —fondos que «aún no han vuelto *[revenu]*» *(sic)*[379]

Por el contrario, el caso de Saint-Gobain[380] se presenta como un éxito a partir de 1725-1727. La fábrica de vidrio fundada en tiempos de Colbert, en 1665, ha obtenido la renovación de sus privilegios hasta la Revolución, a pesar de las protestas, violentas en 1757 por ejemplo, de los partidarios de la libre empresa. El que en 1702 una mala gestión dé lugar a una quiebra es un gran accidente, pero la empresa continúa con una nueva dirección y con nuevos accionistas. Gracias al monopolio exclusivo que reserva a la fábrica la venta de cristal en Francia y la exportación, gracias al desarrollo general del siglo XVIII, la expansión se distingue con nitidez a partir de 1725-1727. El gráfico arriba indica el movimiento general de los negocios, la curva del interés que obtienen los accionistas, la evolución en fin del precio del «dinero» que no hace falta identificar con una acción ordinaria, que se cotizaría en Bolsa. Como tampoco hace falta atribuir a la empresa la libertad de actuación de una *Joint Stock Company* inglesa por aquel tiempo, o de esas sociedades anónimas formadas en Francia según el Código de Comercio de 1807.

En 1702, se había conseguido levantar la fábrica gracias a los *traitants* parisinos, es

decir banqueros y financieros preocupados entonces de poner su dinero a cubierto mediante la compra de tierras o de participaciones. En esta ocasión, los fondos de capital de la sociedad se habían dividido en 24 «soles», dividiéndose cada *sol* en 12 «dineros», lo que hace un total de 288 dineros, repartidos desigualmente entre los 13 accionistas que la ponen a flote. Estas partes o acciones se dividen entre sus poseedores sucesivos, a merced de las herencias y de algunas cesiones. En 1830, Saint-Gobain cuenta con 204 accionistas; algunos poseen fracciones a veces ínfimas —octavas, dieciseisavas partes— de los fondos. Los precios de éstos, cuando se estiman como partes de herencias, permiten reconstruir la cotización al alza a través del tiempo.

Evidentemente, el capital aumenta mucho. ¿Pero quizás haga falta atribuirlo en parte al comportamiento de los accionistas? En 1702, se trataba de hombres de negocios, de tratantes; pero, a partir de 1720, las partes regresaban a las grandes familias de la nobleza en el seno de las cuales habían contraído matrimonio los herederos de los tratantes. Así, la señorita Geoffrin, hija del cajero general de la fábrica y de la señora Geoffrin, cuyo salón ha sido célebre, se casaba con el marqués de La Ferté-Imbault. La fábrica pasó pues, poco a poco, al control de *rentistas* nobles y no de auténticos hombres de negocios —rentistas que se contentan con dividendos regulares y moderados en lugar de exigir toda su parte de los beneficios. ¿No era ésta una forma de aumentar, de salvaguardar el capital?

Sobre los beneficios industriales

Evidentemente, sería adelantarse demasiado aventurar un juicio de conjunto sobre los beneficios industriales. Esta dificultad, por no decir esta casi imposibilidad, influye mucho en nuestra comprensión *histórica* de la vida económica de antaño y más concretamente del capitalismo. Nos harían falta cifras, cifras válidas, series de cifras. Si la investigación histórica que nos ha dado ayer muchas curvas de precios y de salarios nos ofreciera hoy el registro, en debida forma, de la tasa de beneficio, los resultados podrían traducirse en explicaciones válidas: comprenderíamos mejor por qué el capital no se decide a buscar en la agricultura otra cosa que una renta; por qué el universo cambiante de la preindustria se le presenta al capitalista como una trampa o un terreno peligroso; por qué éste tiene ventaja al quedarse en la orilla de este difuso campo de actividad.

Lo que es seguro es que la elección capitalista no puede más que aumentar la distancia entre los dos niveles: la industria y el comercio. Al estar el poder al lado del comercio, dueño del mercado, los beneficios industriales son constantemente aplastados por el descuento comercial. Se ve claramente en los centros donde a la industria moderna no le hubiera costado ningún trabajo prosperar: por ejemplo, en los géneros de punto a máquina o en la industria de los encajes. Esta, en Caen, en el siglo XVIII, no es ni más ni menos que la constitución de escuelas de aprendizaje, el recurso a la mano de obra infantil, la construcción de talleres, de «manufacturas» como consecuencia de una preparación a esta disciplina de grupo sin la cual la Revolución Industrial no hubiera conseguido tan deprisa sus «cambios desgarradores». Ahora bien, esta industria de Caen decayó y no fue levantada más que por un joven empresario que se lanza al comercio al por mayor —incluso al de sus encajes. De manera que en el momento en que el negocio prospera de nuevo, es imposible evaluar el lugar que allí ocupa la manufactura.

Naturalmente, nada es más sencillo que explicar la incapacidad de nuestras medi-

das frente al enorme sector industrial. La tasa de beneficio no tiene una magnitud fácilmente comprensible; sobre todo no tiene la regularidad relativa de los tipos de interés[381] que se pueden, por decirlo así, averiguar por sondeo. Variable, decepcionante, se esconde. El libro de Jean-Claude Perrot, innovador en tantas cosas, ha demostrado, no obstante, que tal búsqueda no era ilusoria, que se llegaba a cercar al personaje, que se podría incluso elegir si fuera necesario como unidad de referencia, a falta de la empresa (que no obstante nunca eludimos) o la ciudad, o la provincia. ¿La economía nacional? No hace falta pensar demasiado.

En resumen, la investigación es posible aunque presenta muchas dificultades. El beneficio es el punto imperfecto[382] de intersección de innumerables líneas; entonces estas líneas tienen que localizarse, trazarse, reconstruirse y, si llega el caso, imaginarse. Hay numerosas variables, pero por fin Jean-Claude Perrot demuestra que es posible aproximarse a ellas, ponerse en contacto con ellas según relaciones relativamente sencillas. Hay, debe haber, coeficientes aproximativos de correlación que puedan ser deducidos: conociendo *x* puedo tener una idea del valor de *y*. El beneficio industrial está así, como sabemos, en la intersección del precio del trabajo, del precio de la materia prima, del precio del capital, y, para terminar, se sitúa a la entrada del mercado. Es la ocasión para J.-C. Perrot de constatar que las ganancias, el beneficio del mercader omnipotente ataca sin cesar al «capitalismo» industrial.

En breves palabras, lo que más falta en la investigación histórica en este terreno es el modelo de un método, el *modelo* de un *modelo*. Sin François Simiand y sobre todo sin Ernest Labrousse, los historiadores no habrían emprendido alegremente, como lo hicieron ayer, el estudio de los precios y de los salarios. Es un nuevo impulso que haría falta encontrar. Entonces, señalamos, si no las articulaciones de un eventual método, al menos las exigencias que debería satisfacer:

1) *Recoger* en primer lugar, buenas o malas (ya habrá tiempo de hacer la separación), las tasas de beneficio conocidas o al menos señaladas, aunque sean limitadas en el tiempo, véase puntiformes. Así sabemos:

— que una fábrica siderúrgica, «un monopolio feudal», dependiente del obispo de Cracovia, y que está situada en las cercanías de la gran ciudad, alcanza, en 1746, una tasa de beneficio del 150%; después cae, durante los años siguientes, al 25%[383];

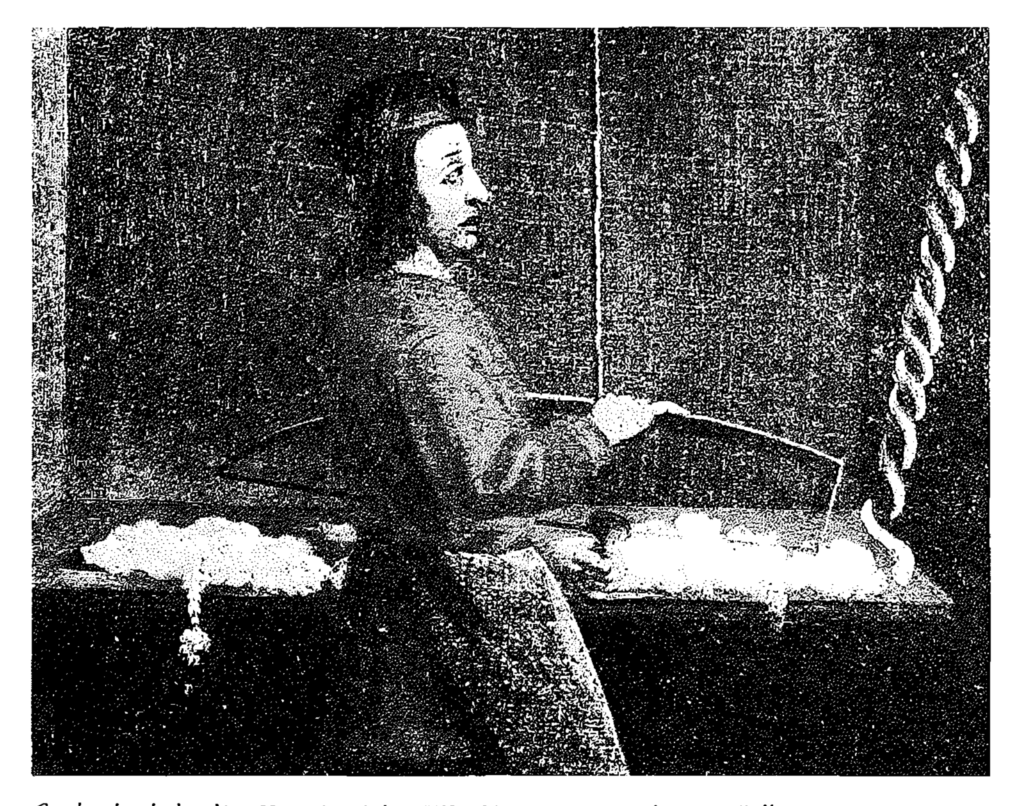
— que en Mulhouse[384], hacia 1770, los beneficios ascienden para las indianas del 23 al 25%, pero que en 1784 se sitúan en el 8,50%;

— que para la fábrica de papel de Vidalon-lès-Annonay[385] se dispone de una serie de 1772 a 1826, con un marcado contraste entre el período anterior a 1800 (tasas de beneficio inferiores al 10% excepto en 1772, 1793 y 1796) y el período posterior que registra una rápida subida;

— que hay que descontar las sustanciales tasas de beneficio que conocemos para la Alemania de esta época en la que von Schüle, el rey del algodón en Augsburgo, obtiene un beneficio anual del 15,4% entre 1769 y 1781; donde una fábrica de seda de Crefeld ve oscilar sus beneficios entre el 2,5 y el 17,25% durante cinco años (1793-1797); donde las fábricas de tabaco de los hermanos Bolongaro, fundadas en Frankfurt y en Höchst en 1734-1735, poseen en 1779 dos millones de táleros[386]

— que las minas de hulla de Littry, en Normandía, cerca de Bayeux, para una inversión amortizada de 700.000 libras tienen de 1748 a 1791 un beneficio comprendido entre 160.000 y 195.000 libras[387]

Pero interrumpamos esta enumeración, dada sólo a título indicativo. De estas cifras, convenientemente dispuestas en un gráfico, trazaría en rojo la línea de los 10%, que, a título provisional, podría servir de punto de referencia y de línea divisoria: habría marcas por encima de 10, éxitos en las proximidades de la línea y los fracasos completos estarían en las proximidades de 0, incluso por debajo de 0. Primera constata-



Cardando el algodón, Venecia, siglo XVII. (Museo Correr, colección Viollet.)

ción, pero no sorprendente: las variaciones son muy fuertes, inesperadas, en este conjunto de cifras.

2) *Clasificar* según las regiones, según los sectores antiguos o modernos, según las coyunturas, aceptando de antemano todo lo que estas coyunturas tienen de desconcertantes: las industrias no se debilitan, no se fortalecen a la vez.

3) *Intentar*, en fin, a toda costa, retroceder remontándose tan lejos como sea posible, hacia los siglos XVI, XV e incluso el XIV, es decir *escapar al extraño monopolio estadístico de finales del siglo XVIII*, tratar de situar el problema en dimensiones de larga duración. Volver a empezar, en suma, lo que ha conseguido de forma brillante la historia de los precios. ¿Es esto posible? Yo garantizo que en la Venecia en 1600, se puede calcular el beneficio del empresario fabricante de paños. En Schwaz, en el Tirol, los Fugger, en su *comercio* llamado *Eisen und Umschlitthandel* (en el que se adivina mezcla de industria y de intercambio), obtuvieron en 1547 un beneficio del 23%[388] Mejor aún, un historiador, A. H. de Oliveira Marques[389], ha conseguido en Portugal, a finales del siglo XIV, un análisis bastante acertado del trabajo artesanal. En un producto dado ha llegado a distinguir lo que básicamente corresponde al trabajo *T* y a la materia prima *M*. Para el calzado, *M* = del 68 al 78%; *T* = del 32 al 22%; igual proporción para las herraduras; para los objetos de guarnicionería (*M* = del 79 al 91%), etc. A continuación, del *trabajo T* se obtiene el *excedente (ganho e cabedal)* reservado al due-

ño; esta parte proporcional —el beneficio— varía entre la mitad, la cuarta, la sexta o la décimoctava parte de la remuneración del trabajo, es decir entre el 50 y el 5,5%. Una vez incluido en el cálculo el precio de los materiales, la tasa de beneficio se arriesga a reducirse a poca cosa.

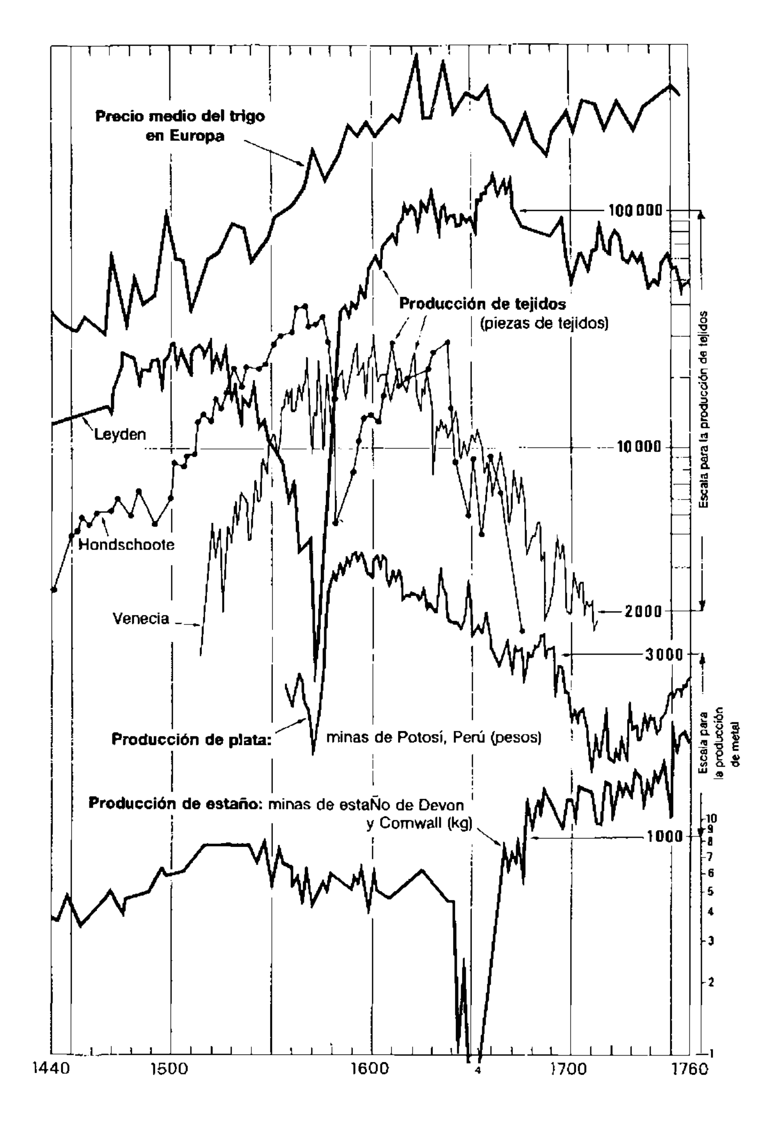
La ley de Walther G. Hoffmann (1955)[390]

En suma, hay que partir de la producción. Ahora bien, en esos inmensos sectores mal explotados, ¿se puede intentar extraer las «reglas tendenciales» que aclararían un poco el asunto?

Hace diez años, en colaboración con Frank Spooner[391], he mostrado que las curvas de producción industrial que conocemos del siglo XVI tienen regularmente forma de parábola. Los ejemplos de las minas americanas, de la sayatería de Hondschoote, de los paños de lana de Venecia, de la producción de paños de Leyde, son por sí mismos bastante expresivos. Desde luego, no se podrían efectuar generalizaciones a partir de tan pocos datos: poseemos muchas curvas de precios y muy pocas de producción. No obstante, esta curva de subida rápida y de descenso brutal es la que permite imaginar, con una cierta probabilidad, en tiempos de la economía preindustrial, un pequeño fragmento de tal industria urbana o de tal exportación episódica, olvidándose casi tan deprisa como una moda; o el juego de producciones rivales en el que una sacrifica regularmente a la otra; o la continua migración de industrias que parecen renacer abandonando los lugares de su nacimiento.

El reciente libro de Jean-Claude Perrot sobre la ciudad de Caen en el siglo XVIII prolonga y confirma estas observaciones con respecto a cuatro sectores industriales estudiados minuciosamente en el marco de las actividades de la ciudad normanda donde se suceden: las fábricas de paños de lujo y de calidad corriente; las fábricas de géneros de punto; los tejidos y, para terminar, el caso «ejemplar» de la industria del encaje. Es, en líneas generales, la historia del éxito a muy corto plazo, viene a ser una sucesión de *parábolas*. Las influencias exteriores han desempeñado naturalmente su papel: por ejemplo, la subida de las estameñas del Mans repercutió duramente en la manufactura textil de Caen. Pero se impone una constatación en cuanto al destino *local* de estas cuatro industrias, y es que la debilitación de una supone el fortalecimiento de otra, y *viceversa*. Así «la manufactura de medias será la industria rival privilegiada» de la industria lanera, abandonada en el momento en que apenas da beneficio[392]. «La prosperidad de la manufactura de géneros de punto y el hundimiento de la de tejidos de lana se producen simultáneamente entre los años 1700 y 1760»[393]. A su vez, la manufactura de géneros de punto cede su puesto progresivamente al trabajo de los tejidos de algodón. Después las indianas desaparecen ante el encaje, el cual va a progresar, y después a decaer según una parábola perfecta, como si la regla no tuviera excepción. En realidad, todo transcurre en Caen como si cada industria creciente prosperara *a expensas* de una industria decadente, como si las disponibilidades de la ciudad, pero no tanto en capitales como en salida de los productos terminados y en acceso a las materias primas y sobre todo a la mano de obra, fueran demasiado moderadas para permitir la expansión simultánea de varias actividades industriales. En estas condiciones, la elección responde sucesivamente a la más rentable de las producciones posibles.

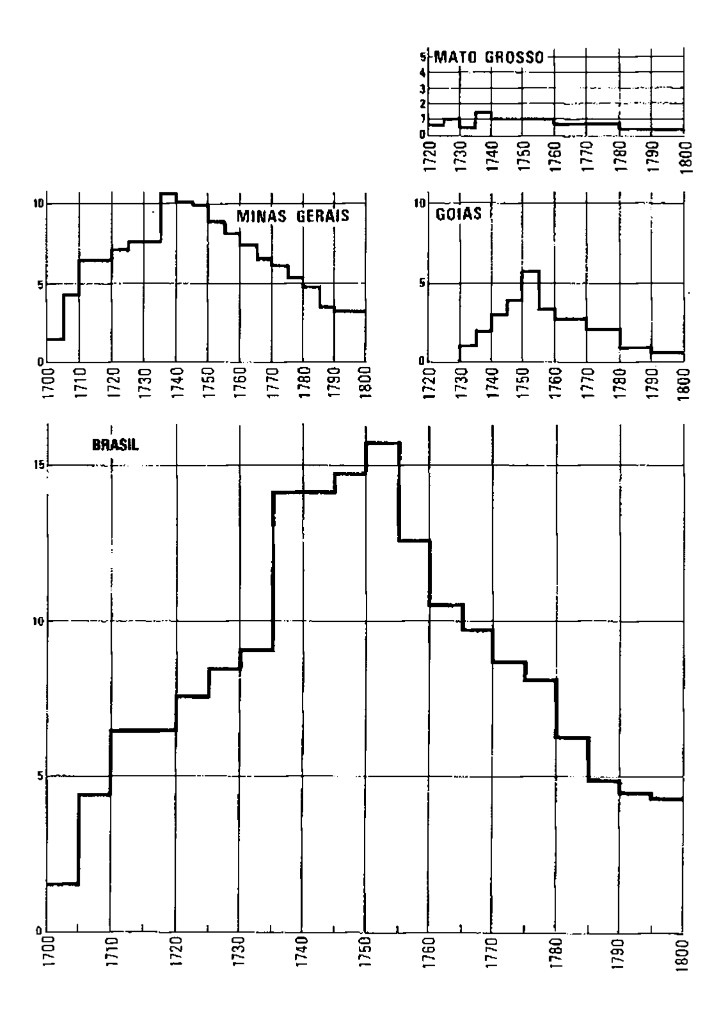
Todo esto parece natural en una época de economías sectoriales aún muy mal ligadas entre sí. La sorpresa, por el contrario, es descubrir en el libro de Walther G. Hoffmann numerosas pruebas estadísticas en apoyo de esta misma curva parabólica, pre-



21. ¿SON PARABOLICAS LAS CURVAS DE PRODUCCION INDUSTRIAL?

Ya en el siglo XVI las curvas de producción industrial tienen formas parabólicas análogas a las que W. G. Hoffmann (British Industry 1700-1950, *1955) deduce para la época contemporánea. Es de observar lo aberrante de la curva correspondiente a las minas de estaño de Devon. En Leyden se suceden dos parábolas. Gráfico efectuado por F. C. Spooner,* Cambridge Economic History of Europe, *IV, p. 484.*

sentada como una especie de «ley» general que se aplica en el mundo superdesarrollado de los siglos XIX y XX. Para Hoffmann, toda industria *particular* (las excepciones confirman la regla) pasaría por tres estadios: expansión, límite, retroceso, o más explícitamente, por un «estadio de expansión con aumento de las tasas de crecimiento de la producción; por un estadio de desarrollo con una tasa de crecimiento decreciente; por una caída absoluta de la producción». Durante los siglos XVIII, XIX y XX, las únicas ex-



22. PRODUCCION DE ORO EN BRASIL EN EL SIGLO XVIII

En toneladas. Según Virgilio Noya Pinto, O ouro brasileiro e o comercio anglo-portugues, *1972, p. 123. Allí todavía las curvas son de forma parabólica.*

cepciones que encontró Hoffmann son cuatro industrias atípicas: el estaño, el papel, el tabaco y el cáñamo. Pero quizás, adelanta, son industrias que tienen un ritmo más largo que las otras, siendo el ritmo la distancia cronológica entre el punto de partida y el punto de caída de la parábola, distancia variable según los productos y, sin duda, según las épocas. Cosa curiosa, Spooner y yo habíamos señalado que el estaño no seguía la regla en el siglo XVI.

Todo esto debe tener un sentido, lo que no quiere decir que tengamos enseguida la explicación. En realidad la operación difícil es separar la unión entre la industria par-

ticular en cuestión y el *entorno económico que la rodea* y del que depende su propio movimiento.

El entorno puede ser una ciudad, una región, una nación, un conjunto de naciones. Una misma industria puede morir en Marsella y prosperar en Lyon. Cuando a principios del siglo XVII los gruesos paños de lana cruda que Inglaterra enviaba antaño en grandes cantidades a toda Europa y al Levante se pasaron bruscamente de moda en Occidente y se volvieron demasiado caros en Europa del Este, se produce una crisis de venta inferior en cantidad y en precio y de desempleo en el Wiltshire en particular y en todas partes en general. Se produce una reconversión a los paños más ligeros, teñidos en el mismo lugar, lo que obliga a transformar no sólo los tipos de tejidos en los campos, sino también el equipo de los centros de acabado. Y esta reconversión se hace *desigualmente* según las regiones, de modo que después de la introducción de las *New Draperies*, las producciones particulares *regionales* ya no son las mismas: ha habido nuevas subidas y caídas que no se recuperan. En resumidas cuentas una visión transformada de la producción nacional inglesa[394].

Pero hay envolturas más amplias que una nación. El que Italia hacia 1600 pierda una gran parte de su producción industrial, el que España hacia esa misma fecha haya perdido también una gran parte de la actividad de sus telares en Sevilla, Toledo, Córdoba, Segovia y Cuenca[395], y el que esas pérdidas italianas y españolas se inscriban, a la inversa, en el activo de las Provincias-Unidas, de Francia y de Inglaterra, ¿no constituye la mejor prueba de que la economía europea es un conjunto coherente y a su manera explicativo, de que ese orden es circulación, estructuración, jerarquización económica del mundo, éxito y desgracia que se corresponden en una interdependencia bastante estrecha? Pierre Goubert[396] ha soñado con clasificar las fortunas y riquezas individuales según su edad: las jóvenes, las maduras y las viejas. Esto es pensar según la *parábola*. Hay también industrias jóvenes maduras o viejas: las jóvenes brotan en vertical, las viejas se derrumban en vertical.

No obstante, como para los hombres, ¿la esperanza de vida de las industrias no se ha alargado con el tiempo? Si dispusiéramos, para el período comprendido entre los siglos XV y XVIII, numerosas curvas análogas a las trazadas por Hoffmann, probablemente saldría a la luz una diferencia importante: ritmos mucho más cortos e irregulares, curvas mucho más estrechas que las de hoy. Toda producción industrial en esta época de economía antigua se arriesgaba a encontrar rápidamente un estragulamiento, a nivel de las materias primas, de la mano de obra, del crédito, de la técnica, de la energía, del mercado interior y exterior. Es una experiencia que se puede ver actualmente en los países en vías de desarrollo.

TRANSPORTES Y EMPRESA CAPITALISTA

Los medios de transporte, que existen desde que el mundo es mundo, tienden a mantenerse tal y como son durante siglos. En el primer volumen de esta obra, he hablado desde esa infraestructura arcaica de los medios numerosos y mediocres: barcos, veleros, coches, atalajes, animales de carga, filas de *bellhorses* (esos caballos de campanillas tintineantes que llevan a Londres la alfarería de Staffordshire o las balas de paños de provincias), cuadrillas de mulas a la moda de Sicilia, cada animal atado a la cola del anterior[397], o esos 400.000 *burlaki*, hombres penados que remolcan o conducen los barcos a lo largo del Volga hacia 1815[398].

Los transportes son la culminación necesaria de la producción; si se aceleran, todo va bien o mejor. Para Simon Vorontsov, el embajador de Catalina II en Londres, el aumento de la prosperidad inglesa se debe a una circulación que, en cincuenta años, se ha multiplicado al menos por cinco[399]. El comienzo del siglo XVIII coincide en suma con una circulación que tiende a la perfecta utilización de sus medios antiguos, sin una novedad técnica auténticamente revolucionaria. Lo que no quiere decir sin problemas nuevos. Para Francia, antes incluso de que fueran construidas las grandes rutas reales, Cantillon[400] plantea el dilema: Si la circulación multiplica en exceso los caballos, será preciso alimentarlos en detrimento de los hombres.

Los transportes son en sí una «industria», como los llaman Montchrestien, Petty o Defoe, o el abate Galiani. «El transporte», dice este último, «[...] es una especie de manufactura»[401]. Pero una manufactura arcaica donde el capitalista no se emplea a fondo. Y con razón: sólo es claramente «rentable» la circulación por las rutas principales. La otra circulación, la secundaria, la corriente, la miserable, queda abandonada a aquel que se contente con un beneficio modesto. En este caso, calibrar la influencia capitalista es calibrar la modernidad o el arcaísmo, o mejor, el «rendimiento» de los diferentes sectores de los transportes: influencia escasa sobre el transporte terrestre, limitada sobre los «vehículos de río», más acentuada cuando se trata del mar. Y no obstante, allí también, el dinero elige; no se deja coger del todo.

Los transportes terrestres

Los transportes terrestres son, normalmente, representados como ineficaces. Las rutas permanecen durante siglos tal cual, o casi tal cual, como la naturaleza las ofrece. Pero son ineficacias *relativas*: los intercambios de antaño corresponden a una economía de antaño. Coches, animales de carga, correos, mensajeros, relevos de posta, desempeñan su papel en función de una cierta demanda. Y, pensándolo bien, no se ha dado suficiente importancia a la antigua demostración de W Sombart[402], hoy olvidada, que establece lo que el buen sentido niega *a priori*, a saber, que el transporte terrestre despacha muchos más productos que el transporte sobre el agua dulce de ríos y canales.

El cálculo de Sombart, realizado con bastante ingenio, fija un orden de tamaño en Alemania, a finales del siglo XVIII. Estimando el número de caballos utilizados para los transportes en 40.000 aproximadamente, se puede establecer en 500 millones de toneladas métricas por año los transportes por vehículos o animales de carga (observemos de paso que la cifra de los transportes por ferrocarril será 130 veces superior, en el mismo lugar, en 1913, signo sorprendente de la fantástica remoción de comparti-

mentos operado por la revolución del ferrocarril). Para los cursos de agua, el número de barcos, multiplicado por su capacidad media y sus idas y vueltas, da una cifra anual comprendida entre 80 y 90 millones de toneladas métricas. Luego para toda Alemania, a finales del siglo XVIII y principios del XIX —a pesar del importante tráfico fluvial del Rin, del Elba y del Oder—, la relación entre las capacidades globales del agua dulce y de la vía terrestre estaría a favor de este último, en una proporción de 5 contra 1. En realidad la cifra de 40.000 caballos no incluye más que a los animales del transporte especializado, y no a los caballos de labor que son un número muy importante (en tiempos de Lavoisier, 1.200.000 en Francia). Ahora bien, estos caballos campesinos atienden a transportes muy numerosos, más o menos regulares o estacionales. El transporte terrestre está pues algo subestimado por Sombart, pero el cálculo fluvial deja también a un lado, es cierto, el considerable transporte de madera flotante del bosque.

¿Se pude generalizar a partir del ejemplo alemán? Desde luego que no en lo que se refiere a Holanda, donde la mayoría de los transportes se realizan por el agua. Tampoco quizás en lo que concierne a Inglaterra, surcada por numerosos pequeños ríos navegables y por canales, y donde Sombart estima los dos modos de transporte por igual. Por el contrario, el resto de Europa está menos dotada que Alemania de vías fluviales. Un documento francés llega incluso a decir en 1778, exagerando: «Los transportes se realizan casi todos por tierra, debido a las dificultades que presentan los ríos»[403]. Es curioso ver que para Dutens[404], en 1828, sobre 46 millones de toneladas puestas en circulación, 4,8 lo son por el agua y el resto por tierra (pequeño acarreo: 30,9; gran acarreo: 10,4). La proporción sería, en líneas generales, de 1 a 10. Es verdad que desde 1800 a 1840 el número de vehículos de acarreo se duplicó[405].

Este volumen de transporte terrestre se explica en parte por la abundancia de transportes a corta distancia, pues en un corto trayecto el vehículo no es más caro que la barca: así, en 1708, para transportar trigo desde Orleáns a París, se gasta lo mismo por el *Pavé* del rey que por el canal de Orleáns —dos rutas modernas[406]. Por otra parte, debido a que el transporte por agua es discontinuo, hay enlaces obligatorios y a veces difíciles entre los sistemas fluviales, el equivalente en suma a los transportes de Siberia o de América del Norte: entre Lyon y Roanne, es decir, entre el Ródano y el Loira, se emplean de forma continua de 400 a 500 atalajes de bueyes.

Pero la razón esencial es la oferta permanente y superabundante del transporte campesino, pagado como todas las actividades *complementarias* por debajo de su verdadero precio de coste. Cada uno puede sacar lo que pueda de esta cantera. Algunas regiones rurales —como el Hunsrück renano, Hesse, Turingia—[407], algunos pueblos como Rembercourt-aux-Pots en el Barrois, en los que las «carretas pequeñas» en el siglo XVI van hasta Amberes[408], como todos los pueblos alpinos que a lo largo de las carreteras son escalas desde hace mucho tiempo, están especializados en el transporte[409]. No obstante, junto a estos profesionales está la gran masa de campesinos, carreteros de ocasión. «El ejercicio del acarreo debe ser absolutamente libre», declara aún el edicto francés del 25 de abril de 1782; «no debe haber otra restricción que los privilegios de las mensajerías [entendiéndose por esto los transportes regulares de viajeros y de paquetes que no exceden un cierto peso]... No hace falta, pues, hacer nada que pueda alterar la apariencia de esta libertad tan necesaria en el comercio: hace falta que el cultivador, que se vuelve momentáneamente carretero para emplear y mantener a sus caballos, pueda reanudar y abandonar esta profesión sin ninguna formalidad.»[410]

El único defecto de este trabajo campesino es que es temporal. No obstante, muchos se conforman. Así, la sal languedociana de Peccais, que remonta el Ródano mediante flotas enteras de barcos bajo el control de importantes mercaderes, hasta que se desembarca en Seyssel, debe ir por tierra hasta el pequeño pueblo de Regonfle, cerca de Ginebra, donde vuelve a coger el río. Un mercader, Nicolas Burlamachi, escribe des-

de Ginebra el 10 de julio de 1650: ...y en cuanto comiencen las cosechas, recibiremos [la sal] en pocos días»; 14 de julio: «Nuestra sal avanza y la recibimos todos los días, y si la cosecha no se retrasa espero tenerla toda aquí dentro de 15 días. [...] Recibimos aproximadamente 750 carros»; 18 de septiembre: «...el resto llegará de un día a otro, porque ahora las siembras son la causa [*sic*] de que los vehículos no sean tan frecuentes. Pero una vez que todo esté sembrado, lo recibiremos después todo de una vez»[411]

Un siglo más tarde, situémonos en el Faucigny, en Bonneville, el 22 de julio de 1771. Falta trigo, el intendente quiere transportar urgentemente centeno: «Cuando se tiene hambre, no importa el tipo de pan que haya que comer.» Pero, escribe al síndico de Sallanches, «estamos en la época más apremiante de cosechas y [...] sin perjudicarlas notablemente, no se puede disponer de vehículos campesinos como sería de desear»[412]. Saboreemos esa reflexión del regidor de un propietario de una forja (23 de ventoso del año VI): «Los carros [entiéndase los de labranza] son un gran impedimento para la marcha de los vehículos comerciales»[413]

Entre esta mano de obra que se ofrece espontáneamente en cuanto el «calendario» agrícola lo permite, y el sistema de correos y mensajerías a fechas fijas, instaurado poco a poco y muy pronto en todos los Estados, hay también un transporte especializado y que tiende a organizarse, pero que no lo está nueve de cada diez veces más que de forma elemental. Se trata de pequeños empresarios con algunos caballos y carreteros. Las cifras relativas a Hannover en 1833 indican que el carácter artesanal del transporte terrestre es allí aún la norma. Alemania permanece surcada, de norte a sur, como en el siglo XVI, por transportes «libres» o «salvajes en derecho» (*Strackfuhrbetrieb*, se llaman en los Cantones suizos) realizados por carreteros que van a la aventura, en búsqueda de flete, «navegando como marinos», lejos de sus casas durante meses y quedándose a veces completamente en la miseria. El siglo XVIII contempla su apogeo. Pero aún están allí en el siglo XIX. Y es casi seguro que sean sus propios empresarios[414].

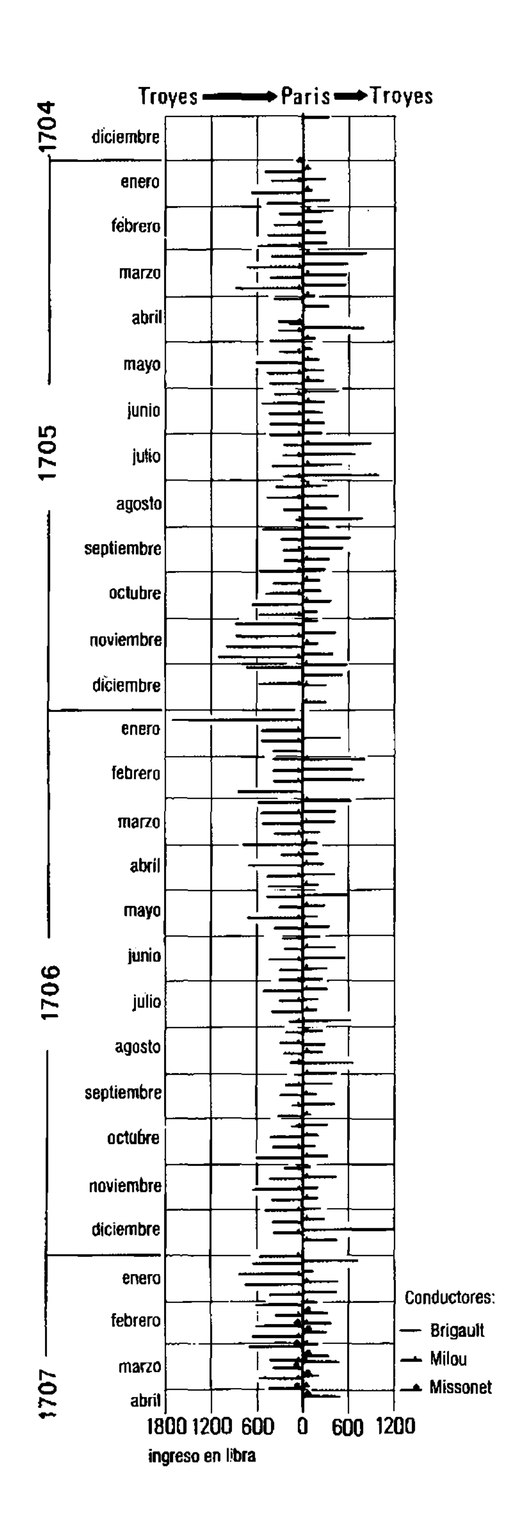
Todos los transportes se apoyan en las escalas de las posadas, lo cual se percibe en Venecia ya en el siglo XVI[415]; en Inglaterra esto se ve con mucha más claridad todavía en el XVII: la posada se convierte en un centro comercial que no tiene nada que ver con la posada actual. En 1686, Salisbury, un pequeño pueblo del condado de Wilts, podía alojar en sus posadas a 548 viajeros y a 865 caballos[416]. En Francia, el hostelero es en realidad el comisionario de los transportistas. En 1705, el gobierno, que quiere crear oficios de «comisionarios de los carreteros» y que sólo lo conseguirá durante poco tiempo en París, se lleva la mejor parte cargando a los hosteleros con todas las culpas: «Todos los carreteros del Reino se quejan de que, desde hace varios años, los hosteleros y posaderos, tanto en París como en otras ciudades, se han convertido en los dueños de todo el acarreo, de modo que están obligados a pasar por sus manos, que no conocen más que a los que hacen normalmente estos envíos y que no reciben de sus carros más que el precio que les quieren dar dichos hosteleros y posaderos; que los dichos posaderos les hacen gastar en sus casas en las inútiles estancias a que les obligan, lo cual ocasiona que se coman el precio de sus vehículos y que no puedan mantenerse»[417]. El mismo documento indica que en París el acarreo conduce a unas cincuenta o sesenta posadas. En 1712, en el *Parfait Négociant*, Jacques Savary[418] presenta a los posaderos como a los verdaderos «comisionarios» de los vehículos, que se encargan además de pagar los diversos impuestos, gastos de aduana y concesiones, así como de percibir de los comerciantes el precio de los transportes que ellos anticipan a los transportistas. La imagen es la misma que la anterior, pero esta vez benévola, no necesariamente más justa.

Dicho esto, se comprende mejor la opulencia de tantas posadas de provincias. Aquel italiano que se maravilla, en 1606, de los refinamientos de una posada de Troyes, de la posadera y de sus hijas de «noble comportamiento», «bellas como griegas», de la suntuosa cubertería de plata en su mesa, de las cortinas de cama dignas de un cardenal,

la exquisitez de la comida, el sabor inesperado del aceite de nuez unido al del pescado y «un vino de Borgoña *(sic)* [...] blanco [...] muy turbio como el vino corso, y que ellos decían que era natural, de mejor sabor que el tinto»; aquel italiano añade incidentalmente: «y cuarenta caballos de tiro y más en las cuadras», sin darse cuenta, sin duda, de que esto explica en gran parte aquello[419]

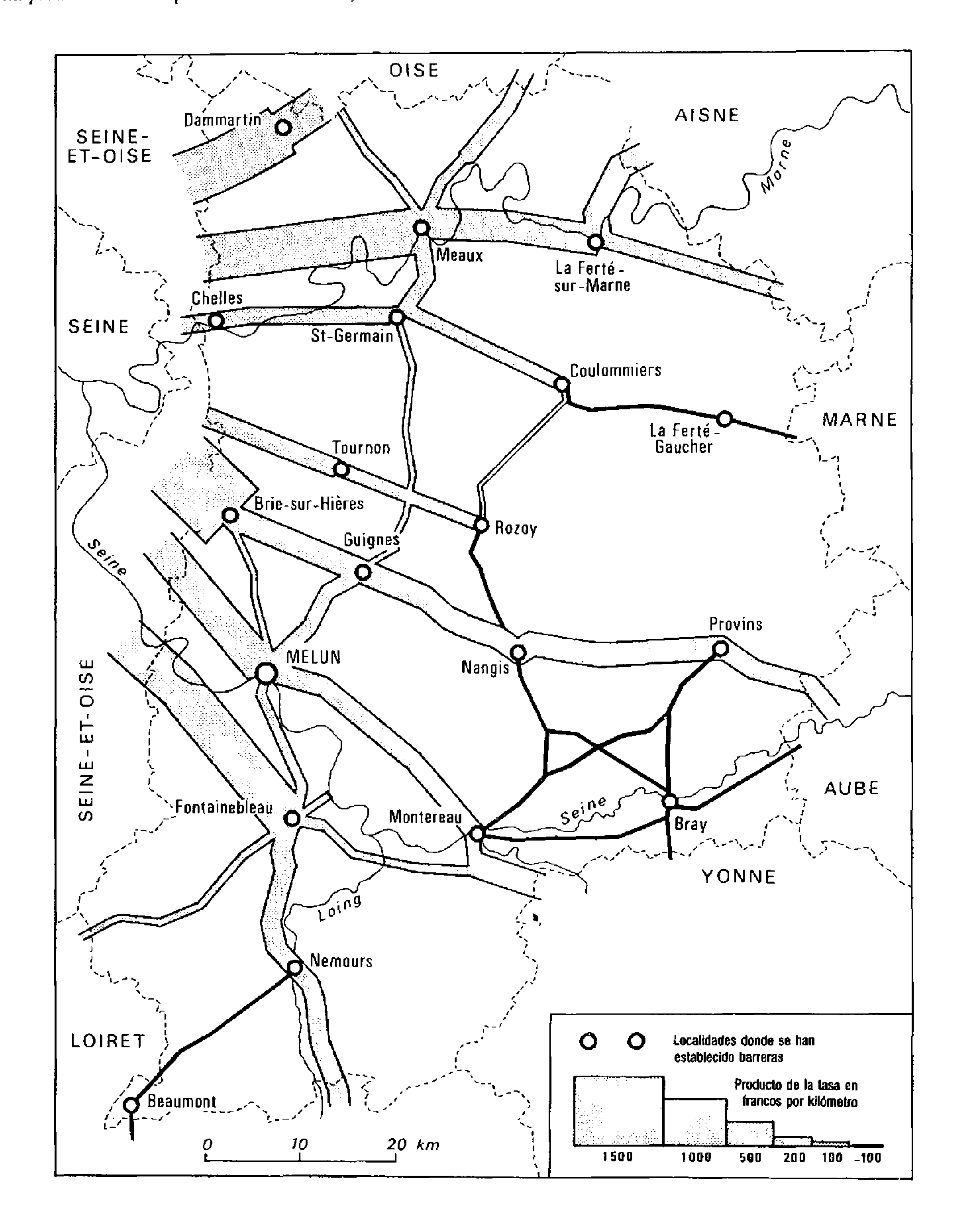
Más que entre transportistas y posaderos, el conflicto y las rivalidades surgen entre los transportes privados y los públicos, Los «transportistas arrendatarios» de las mensajerías reales, que transportan viajeros y pequeños paquetes, quisieran obtener el *monopolio* de todo el transporte. Pero los edictos en su favor no tienen nunca el efecto subsiguiente y los comerciantes se oponen siempre vigorosamente. Lo que está en juego, en efecto, no es sólo la libertad del transporte, sino su precio. «Esta libertad del precio de los vehículos es tan [...] importante para el comercio», informa Savary des Bruslons, «que las Seis Corporaciones de los comerciantes de París, en una memoria presentada en 1701 [...] la denominan el Brazo Derecho del comercio y no temen en absoluto manifestar que lo que les costaba 25 ó 30 libras para el transporte de su mercancía por los Mensajeros, diligencias y carrozas arrendadas no les cuesta más que 6 libras por los Transportistas, debido a que el precio fijado por los *Voituriers Fermiers* no disminuye nunca y del precio que voluntariamente convienen con los demás, y a que los comerciantes son tan dueños como los carreteros»[420]. Es necesario releer las últimas líneas de este texto para comprender su sabor y su alcance, y para entender así lo que protegió y perpetuó el libre transporte de las gentes humildes y de los empresarios mediocres. Si interpreto bien un breve pasaje de las *Mémoires* de Sully, éste se dirige a pequeños carreteros para transportar a Lyon las balas que exige la artillería real comprometida en la Guerra de Saboya: «Tuve el placer», escribe, «de ver llegar todo esto a Lyon en dieciséis días, cuando por las vías ordinarias se hubiera tardado de dos a tres meses para efectuar este transporte, con un gasto infinitamente más elevado»[421].

Sin embargo, en los ejes de gran tráfico nacionales e internacionales —por ejemplo de Amberes o de Hamburgo al norte de Italia— aparecen grandes firmas de transportistas, los Lederer, los Cleinhaus[422], los Annone, los Zollner[423]. En 1665, informes sucintos señalan una sociedad de transportes en este trayecto o parte del mismo, la de los señores Fieschi y Cie. Veinte años más tarde, al solicitar algunas ventajas, ella misma canta sus alabanzas, afirma que gasta en Francia 300.000 libras cada año, «cuyo dinero se distribuye y difunde a lo largo de los caminos, tanto a los funcionarios encargados en las ciudades de paso para el tránsito, como a los posaderos, mariscales, *charons, bourliers* y otros diversos súbditos del rey»[424]. La mayor parte de estas sociedades tienen sus bases en los Cantones suizos, o en la Alemania del sur donde los vehículos desempeñan un papel decisivo, y el gran negocio, a la sazón, consiste en soldar entre ellos los países que están al norte y al sur de los Alpes. La organización incluye a ciudades como Ratisbona, Ulm, Augsburgo, Coire, y quizás incluso Basilea, donde todo converge: los vehículos, el agua del Rin, las caravanas de mulos utilizadas en la montaña. Una sociedad de transporte, ¿no poseería ella sola un millar de mulos?[425] En Amsterdam, naturalmente, está ya en servicio una organización moderna: «Tenemos aquí», observa Richard hijo[426], «a personas bastante acomodadas y ricas a las que se nombra ''expedidores'', a quienes los comerciantes no tienen más que dirigirse cuando tienen algunas mercancías que enviar por vía terrestre. Estos expedidores tienen carreteros y vehículos a su servicio que no viajan más que para ellos». En Londres, las facilidades son las mismas, mientras que en el resto de Inglaterra la especialización de los transportistas será sin duda tardía entre este mundo de comerciantes y de fabricantes viajeros que anima todas las carreteras de Gran Bretaña en los siglos XVII y XVIII[427]. En Alemania, incluso al principio del siglo XIX, los comerciantes llegan a las ferias de Leipzig con sus propias tripulaciones y sus mercancías[428]. En Francia la evolución tampoco es



23. IDA Y VUELTA PARIS-TROYES-PARIS PARA LOS COCHES DEL SENA

El gráfico de Jacques Bertin muestra que el tráfico descendente rinde más que el tráfico ascendente, si se tienen en cuenta sólo los ingresos. 108 viajes en sentido descendente, 111 en sentido ascendente: hay una equivalencia entre las dos corrientes, la que da, por mes, en los dos sentidos una medida de unos cuatro viajes, aproximadamente un ritmo de un viaje semanal. La tasa de uno o dos viajes en diciembre de 1705 explica el brusco aumento de los ingresos en el primer viaje de descenso de enero de 1706. Según A.N., 2209.



24. LA CIRCULACION TERRESTRE EN SEINE-ET-MARNE: 1798-1799

Según los productos de la tasa de mantenimiento de carreteras desde el 1 de frimario al 30 de pradial del año VII. Mapa dibujado por Guy Arbellot, «Les barrières de l'An VII», en Annales E.S.C.*, julio-agosto 1975, p. 760.*

muy rápida: «Sólo después de 1789 nacen las grandes empresas de transporte. Son unas 50 en 1801 y 75 en 1843»[429].

En toda esta organización tan tradicional, pero tupida, el comerciante no ha hecho más que dejarse llevar. ¿Por qué había de intervenir para organizar (otros dirían «racionalizar») de forma capitalista un sistema en el que una competencia superabundante juega en su favor, donde, como «no temen en absoluto denunciar» los comerciantes de las Seis Corporaciones, en 1701, «eran tan dueños como los carreteros»? ¿Tan dueños, o más?

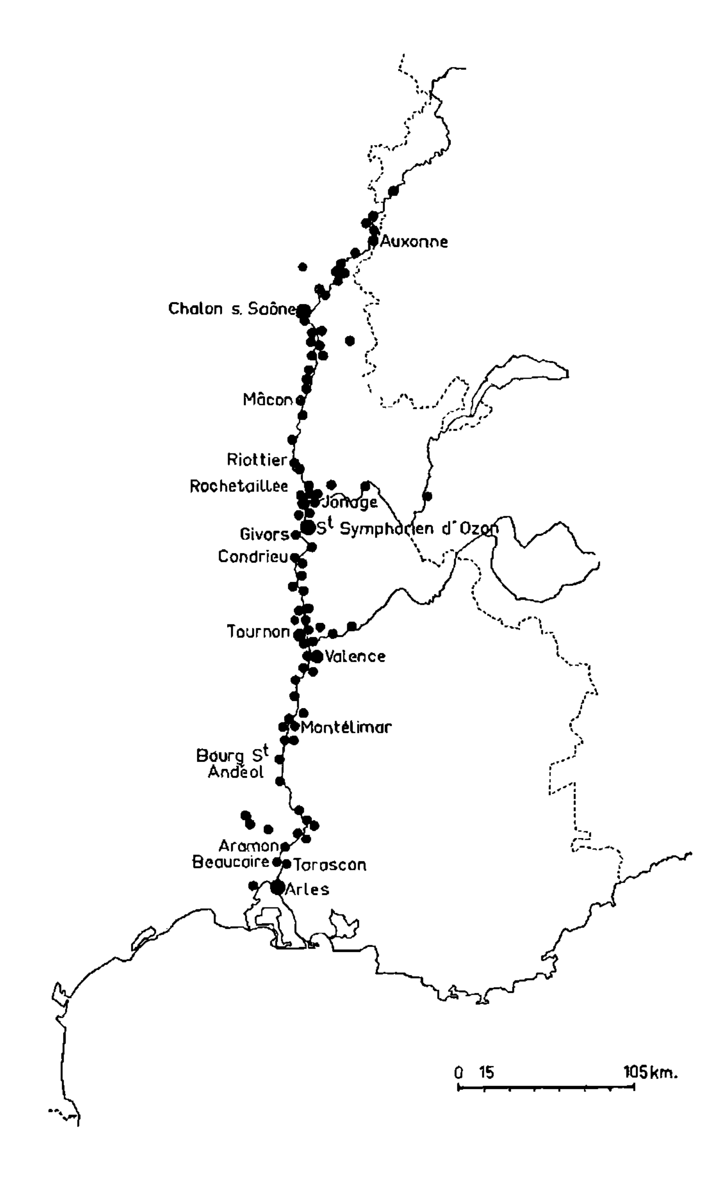
El transporte fluvial

Mucho se ha hablado favorablemente del agua dulce, portadora de barcas, chalanas, barcos, balsas o troncos de árboles abandonados a la corriente, de la facilidad del transporte por el agua dulce a precios bajos. Ahora bien, éstas son verdades circunscritas, limitadas.

Un defecto demasiado frecuente del transporte fluvial: su lentitud. Naturalmente, cuando se tiene la corriente a favor, se irá en barcaza desde Lyon a Aviñon en 24 horas[430]. Pero para un convoy de barcas que, unidas unas a otras, deben remontar el Loira desde Nantes a Orleáns, el intendente de esta última ciudad (2 de junio de 1709) hizo «un convenio con todos los bateleros para transportar el trigo de Bretaña por todos los ríos y en todas las direcciones, sin parar, es decir de forma continua, porque de lo contrario no llegarían a su destino antes de tres meses»[431]. Estamos lejos de los 12 kilómetros diarios que Werner Sombart concede a las flotas fluviales de los ríos alemanes. Lyon, víctima de una escasez que tiende a convertirse en hambre, espera los barcos que remontan la corriente desde Provenza cargados de trigo: el intendente (16 de febrero de 1694) piensa con inquietud que no pueden llegar antes de seis semanas[432]. Además de su lentitud natural, la navegación fluvial depende de los «caprichos de los ríos», aguas altas o bajas, vientos, «congelación». En Roanne[433], cuando el batelero se retrasa debido a dificultades propias de las aguas, está previsto que deberá hacer una declaración ante notario. Y tantos otros obstáculos: los restos que no se quitan nunca, las presas para la pesca, la represas de los molinos, las balizas que desaparecen, los bancos de arena o las rocas que no siempre se pueden evitar. Finalmente, los innumerables peajes donde todos se detienen: se cuentan por decenas sobre el Loira o sobre el Rin, como para provocar el desánimo en la navegación fluvial. En Francia, una política sistemática, en el siglo XVIII, tenderá a suprimir los peajes instalados más o manos recientemente y de forma arbitraria; para los demás, la monarquía titubea ante la indemnización que debería acompañar a la supresión[434].

Los canales son una solución moderna y racional: la lentitud vuelve sin embargo a producirse con las esclusas; el canal de Orleáns, en una distancia de 18 leguas, tiene 30 esclusas. El canal de Briare, en 12 leguas, tiene 41 esclusas[435]. El canal de Lübeck en Hamburgo tiene también tantas esclusas que, según un viajero, en el año 1701, «se necesitan a veces unas tres semanas para ir de Hamburgo a Lübeck por esta vía; sin embargo no deja de haber un buen número de barcos que van y vienen por este canal»[436].

Ultima dificultad, y no importa: los mismos bateleros, gente viva, independiente, agrupada, que se apoyan entre sí. Una humanidad aparte, que destaca por su singularidad aún en el siglo XIX. En todas partes, el Estado ha intentado disciplinar este mundo inquieto. Las ciudades los controlan, los censan. En París, desde 1404, se establece una lista de los bateleros según los «puertos» de las orillas del Sena. Incluso los bar-



25. PEAJES Y ADUANAS A LO LARGO DEL SAONA Y DEL RODANO A MEDIADOS DEL SIGLO XVI

Charles Carrière sostiene que los peajes del Ródano (pero en el siglo XVIII) no son el tremendo obstáculo del que hablan los contemporáneos y los historiadores. Sin embargo, para la cotidianidad de los transportes, ¡cuántas paradas, cuántas complicaciones! Croquis extraído del libro de Richard Gascon, Grand Commerce et vie urbaine au XVIIe siècle, Lyon et ses marchands, *1971, I, p. 152, figura 20-21.*

queros que transportaban personas y mercancías de una orilla a la otra del río, son sometidos a las reglas de una pseudo-comunidad, establecida por la ciudad en 1672[437].

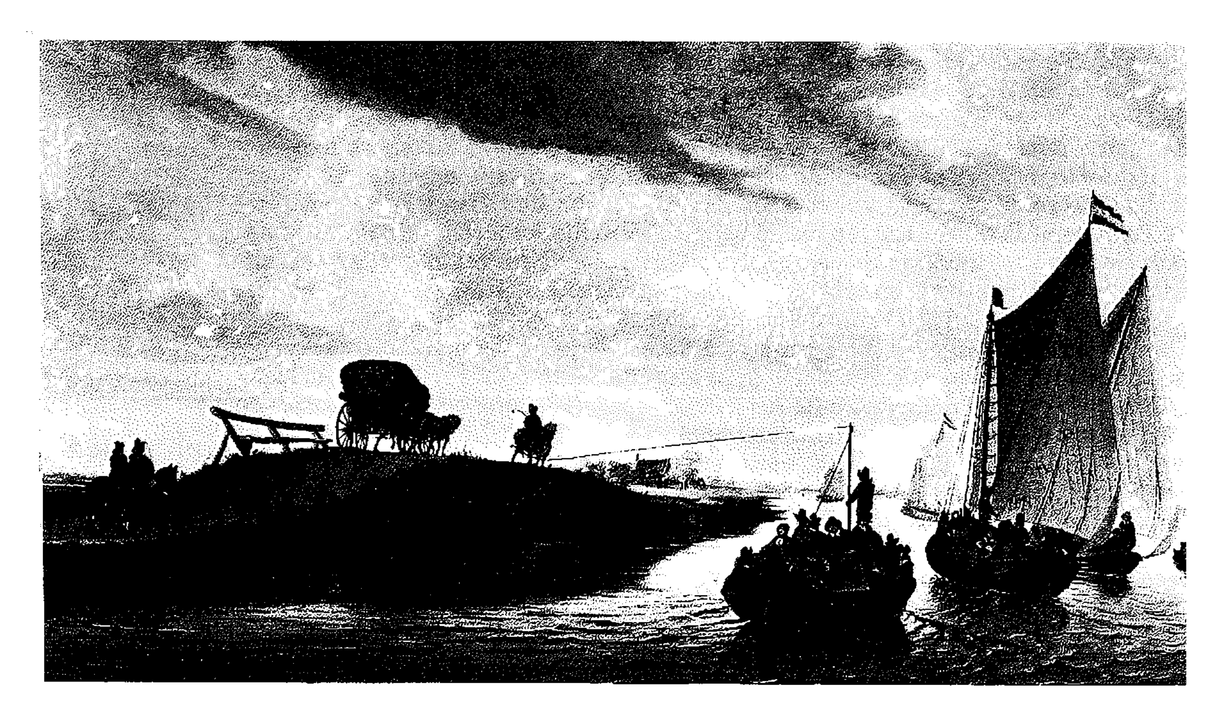
El Estado se preocupa también de crear servicios regulares de barcazas que salen en

días fijos. De esta forma nacen las concesiones: así el duque de La Feuillade recibe el derecho de establecer servicios de barcazas «en el río Loira» (marzo 1673)[438]; el duque de Gesvres (1728) obtiene «el privilegio del servicio de barcazas en el río Ródano», que más tarde venderá por 200.000 libras, una verdadera fortuna[439]. Se esboza toda una reglamentación sobre tarifas, condiciones de asistencia en tierra y a bordo, tanto para las barcazas como para los *voitures d'eau* y para el sistema de arrastre. En el Sena, desde Ruan hasta París, se crean cargos de patrones de vehículos a razón de 10.000 libras cada uno, lo cual instituye un monopolio en beneficio de los mismos[440]. Surgen millares de litigios entre transportistas y transportados, barcazas y *voitures d'eau*, comerciantes y bateleros.

Así, un importante conflicto enfrenta a los bateleros del Some y los comerciantes de Amiens, Abbeville y Saint-Valery, en 1723 y 1724[441]. A estos bateleros se les llama *gribaniers*, derivado del nombre de sus barcas —*gribates*— que no deben exceder de 18 ó 20 toneladas, según las reglamentaciones en vigor. Se quejan de que la tarifa, fijada cincuenta años antes, en 1672, es demasiado baja. Dado el aumento de los precios desde aquel lejano año, piden que se doblen las tarifas. Chauvelin, intendente de Picardía, prefiere suprimir toda fijación de tarifa y, como nosotros diríamos, dejar que juegue libremente la ley de la oferta y la demanda entre bateleros y comerciantes, teniendo éstos «la libertad de confiar el transporte de sus mercancías a quien les parezca mejor y al precio que convengan con los transportistas». Los *gribaniers* pierden en estos mercados poco a poco una ventaja corporativa: la que impone a los transportistas el tomar una carga según su turno de espera.

La discusión nos informa de forma útil sobre las reglas de este oficio. Entre otras, todo desvío y alteración de las mercancías transportadas implica para el responsable castigos corporales. El batelero que carga en Saint-Valery mercancías para Amiens no tendrá derecho a anclar «más de una noche en Abbeville, bajo pena de incurrir en responsabilidad de los daños e intereses que puedan resultar, por los cuales la *gribane* quedará afectada por privilegio y con preferencia a sus acreedores, cualesquiera que sean, *incluso al propietario*». Estas tres últimas palabras plantean el problema del propietario de la *gribane*, «medio de producción» que emplea un no propietario[442].

Vemos mejor aún este problema en un caso como el de Roanne[443]. Situado a orillas del Loira, en el lugar donde éste se convierte en navegable, Roanne está, además, unido por tierra a Lyon, es decir, al Ródano, y ocupa una posición clave sobre el eje central que, desde Lyon, por el Loria y el canal de Briare, permite el enlace directo entre la capital y el Mediterráneo. Roanne debe a sus *sapinières* que transportan las mercancías río abajo (y que serán desmontadas al final del viaje) y a sus barcas de roble provistas de un camarote para los viajeros de alto copete, la mitad al menos de la actividad directa e indirecta de sus habitantes, comerciantes, transportistas, carpinteros, marinos, remeros, mozos de cuerda... Pronto se establece una distinción entre los patrones de vehículos que trabajan ellos mismos en las barcas que poseen, con sus compañeros y sus aprendices, y los comerciantes transportistas fluviales, capitalistas de poca monta poseedores de barcas conducidas por factores y marineros. De este modo, más de una vez existe separación entre los trabajadores y sus instrumentos de trabajo. Alojados en casas decorosas, casándose en su ambiente, los comerciantes transportistas fluviales constituyen una élite que pesa sobre el difícil trabajo de los demás, pues es un rudo trabajo bajar por el Loira, especialmente cuando el río demasiado vivo queda abierto a una navegación fluvial heroica y peligrosa, más arriba de Roanne, después de Saint-Rambert, punto de salida del carbón mineral de la cuenca de Saint-Étienne a partir de 1704. El tráfico del Loira se encuentra de repente transformado por el descenso de este carbón destinado a París (principalmente para las cristalerías de Sèvres) y por la llegada, sobre ejes, a Roanne y a los puertos de más abajo, de toneles de vino del Beaujolais, siempre



El coche de agua de Ruysdaël. La circulación es densa en los cursos de agua de Holanda, ríos, afluentes, canales. El coche típico es el arrastrado por un caballo. Pero los hay más importantes y lujosos, con cabinas y viajes de coche. (La Haya, Colección Marcel Wolf, cliché Giraudon.)

destinados a París. Los comerciantes transportistas, instalados en Roanne, en Decize o en Digoin, obtienen grandes ventajas de esta doble suerte. Algunos de ellos se colocan entonces a la cabeza de verdaderas empresas de transporte. La de los Berry Labarre, la más importante, tiene un taller de construcción de barcos. Su gran éxito es el establecimiento de un cuasi monopolio para el transporte del carbón. Cuando el 25 de septiembre de 1752, en Roanne, los patrones se apoderan de los barcos cargados con carbón de los Berry Labarre, con la pretensión de conducirlos ellos mismos hasta París, esto aclara, en el momento preciso, un conflicto social que no se apacigua sin embargo. Sí, allí existe un cierto capitalismo, pero las tradiciones, las innumerables trabas —administrativas o corporativas—, no le permiten un gran campo de acción.

Por contraste, Inglaterra parecerá más libre aún de lo que es. Nada resulta más sencillo para un posadero, un comerciante o un intermediario cualquiera que organizar un transporte. El carbón mineral, gravado con impuestos sólo cuando se transporta por mar, viaja sin ninguna traba por todas las carreteras y ríos de Inglaterra, e incluso de río a río por el estuario marítimo del Humbert. Si el carbón aumenta de precio en el transcurso de este viaje, es solamente a causa de los gastos de transporte y de transbordo que, por otra parte, no son bajos: en Londres, el carbón de Newcastle se paga cinco veces más caro, al menos, que en la mina. Cuando se transporta desde la capital hacia la provincia por otras embarcaciones, su precio a la llegada puede multiplicarse por diez[444]. En Holanda, la libertad y la sencillez de la circulación por la red de canales

son aún más evidentes. Las barcazas fluviales son embarcaciones relativamente pequeñas, con 60 pasajeros, 2 conductores y un solo caballo[445], que salen de cada ciudad de hora en hora. Se viaja incluso de noche y se alquilan camarotes a bordo. Se puede salir de Amsterdam por la noche, dormir y llegar a La Haya al día siguiente por la mañana.

Transporte marítimo

En el mar, las aportaciones y lo que se ventila es más importante. El mar es la riqueza. Sin embargo, en este caso no todos los transportes están bajo el control del capital. En todas partes se encuentra presente la vida elemental y recia del mar: centenares de barcas, a veces sin cubrir, que transportan cualquier cosa, de Nápoles a Livourne o a Génova, del cabo de Córcega a Livourne, de Canarias a las Antillas, de Bretaña a Portugal, de Londres a Dunquerque; o los innumerables barcos de cabotaje de las costas inglesas o de las Provincias Unidas; o aquellas tartanas ligeras de los ríos genoveses y provenzales, que ofrecen la tentación de un trayecto rápido a los viajeros con prisa que no temen al mar.

De hecho, este nivel inferior del transporte marítimo hace juego con el bullicio de los transportes de los campesinos en las tierras del interior. Se inscribe en el marco de los intercambios locales. Es que los campos van a dar al mar, se sueldan a él en una unión elemental. Sigamos la línea costera de Suecia, Finlandia, los Países Bálticos, Slesvig, Holstein, Dinamarca, después las costas de Hamburgo hasta el golfo de Dollart donde se sitúa la actividad obstinada y cambiante del pequeño puerto de Emden, sigamos finalmente las orillas con múltiples repliegues de Noruega, al menos hasta la altura de las islas Lofoten: observaremos países mal urbanizados aún en el siglo XVI (salvo excepciones que confirman la regla). Ahora bien, en todas estas costas pululan barcos de campesinos, ordinariamente modestos, de construcción sencilla, que transportan toda clase de mercancías *(multa non multum):* trigo, centeno, madera (listones, tablones, planchas, maderas de tejados, duelas de toneles), alquitrán, hierro, sal, especias, tabaco, telas. En el fiordo noruego cercano a Oslo son ellos quienes salen en largas caravanas, transportando principalmente madera con destino a Inglaterra, a Escocia o a la próxima Lübeck[446].

Cuando Suecia se instala en los estrechos, poniendo el pie en la provincia de Halland (Paz de Brömsebro, 1645), hereda una flota fluvial campesina activa, que transporta al extranjero piedras para la construcción y madera, trayendo a veces cargamentos de tabaco, a no ser que, después de haber trabajado durante el verano desde los puertos de Noruega hasta los del Báltico, estos barcos regresen a los estrechos en vísperas del mal tiempo de invierno con sus beneficios en dinero contante. Estos *Schuten* desempeñarán su cometido en la Guerra de Scania (1675-1679) y son ellos los que, en 1700, transportarán al ejército de Carlos XII hasta la isla vecina de Seeland[447].

Igualmente se perciben, a tenor de la documentación, campesinos finlandeses, marinos, pequeños comerciantes, vecinos de Revel, más tarde de Helsingfors (fundada en 1554); o bien campesinos de la isla de Rügen y de los puertos de los pueblos de la desembocadura del Oder atraídos por Dantzig; o incluso cargueros mediocres de Hobsum, en el corazón de Jutlandia, que transportan a Amsterdam el trigo, el tocino o los jamones del término[448].

Todos estos ejemplos y muchos otros —entre los que, por supuesto, se encuentra el Egeo— evocan la imagen de una navegación arcaica en la que los que construían los barcos eran los mismos que cargaban sus mercancías a bordo y navegaban con ellas,

acumulando así todas las tareas y funciones que implica el intercambio por mar.

Nada más claro por lo que se refiere a la Europa medieval. A juzgar por las leyes de Bergen (1274), los «Rôles d'Oléron»* (1152) o *costumbre* antigua de Olonne, el barco mercante viaja en principio *communiter* (traduzcamos «a cuenta común»)[449] Es propiedad de un pequeño grupo de usuarios; como rezan los «Rôles d'Oléron»: «La nave es de varios compañeros.» Estos poseen a bordo lugares determinados donde, llegado el momento, cargan sus mercancías; es la gestión denominada *per loca.* La pequeña comunidad decide el viaje, el día de salida, habiendo cada uno estibado sus mercancías en su *plaçage*, ayudando al vecino y obteniendo su ayuda. A bordo, cada uno hace también «su parte» en las maniobras, vigilias y faenas, aunque la regla fuese disponer al lado de uno de un «sirviente» asalariado que vivía, como se decía entonces, «a pan y vino» de su patrono, sustituyéndole en sus faenas y especialmente, a la llegada al puerto de destino, liberándole y permitiéndole «hacer sus negocios». La conducción del navío estaba a cargo de tres oficiales marineros, el piloto, el nauclero y el contramaestre, retribuidos los tres por el conjunto de compañeros, bajo la autoridad del maestro o patrón, elegido éste entre todos ellos y que, en realidad, no es el amo absoluto a bordo. Sigue siendo un compañero más, consulta a sus pares y por este cargo temporal sólo recibe regalos honoríficos: un sombrero, unas calzas, un jarro de vino. El barco cargado de mercancías es pues una república, perfecta o poco menos, a condición de que reine una buena armonía entre los compañeros, como lo recomienda la costumbre. Es un mundo parecido al de los *compagnonnages* de las minas antes de la intervención capitalista. Entre estos comerciantes propietarios y navegantes, todo sucede sin largos cálculos ni repartos: no se paga flete, puesto que cada uno ha pagado en especie, o más bien en servicios; en cuanto a los gastos generales —provisiones para el viaje, gastos de salida, etc.— estaban apoyados por una caja común, llamada «cuenta común» en Marsella, «gran bolsa» en Olonne, etc. Así pues, «todo se liquida sin contabilidad» y estas palabras que tomo del libro de Louis-A. Boiteux[450] son de una claridad meridiana.

Pero desde antes del siglo XV, el volumen de algunos cascos aumenta desmesuradamente. Construirlos, cuidarlos, conducirlos se convierte en tareas técnicamente imposibles para los compañeros de antaño. En lugar de dividirlo *per loca,* el gran navío será dividido *per partes,* en acciones si se quiere denominar así; lo más frecuentemente son 24 *quilates* (aunque la regla no sea universal: así pues, una nave marsellesa, según un contrato del 5 de marzo de 1507, está «dividida en onceavas partes, subdivididas éstas a veces en mitades o en tres cuartos de la onceava parte»). El propietario de la parte, el *parsonier,* cobrará cada año su parte de beneficios. Bien entendido que él no navega. Y si tiene dificultades para cobrar lo que denominaremos, para abreviar, el cupón de su quilate, recurrirá a la autoridad del juez. Un ejemplo perfecto de este sistema de propiedad nos lo proporcionan los grandes barcos de carga ragusianos del siglo XVI, que a veces se aproximan al millar de toneladas y las sobrepasan, aunque rara vez sin embargo, y cuyos copropietarios se reparten si llega la ocasión entre todos los puertos cristianos del Mediterráneo. Cuando uno de estos veleros llega a un puerto, Génova, Livourne, los propietarios de quilates tratan de cobrar su parte de beneficios, amigablemente o bajo amenaza: el capitán debe entonces justificarse, rendir sus cuentas.

He aquí una buena imagen de una evolución que se reproducirá en las marinas del

* Los «Rôles d'Oleron» constituyen una no muy extensa colección redactada probablemente en la isla francesa de Oleron (quizás a fines del siglo XI o en la primera mitad del siglo XII; otros autores prefieren una datación correspondiente al siglo XIII), donde se recogen sentencias de tribunales marítimos basadas en el derecho consuetudinario de las costas atlánticas. Tal consolidación jurídica de la cultura naval atlántica sería conocida en Castilla con el nombre de «Fuero» o «Leyes de Layron». *(N. del T.)*

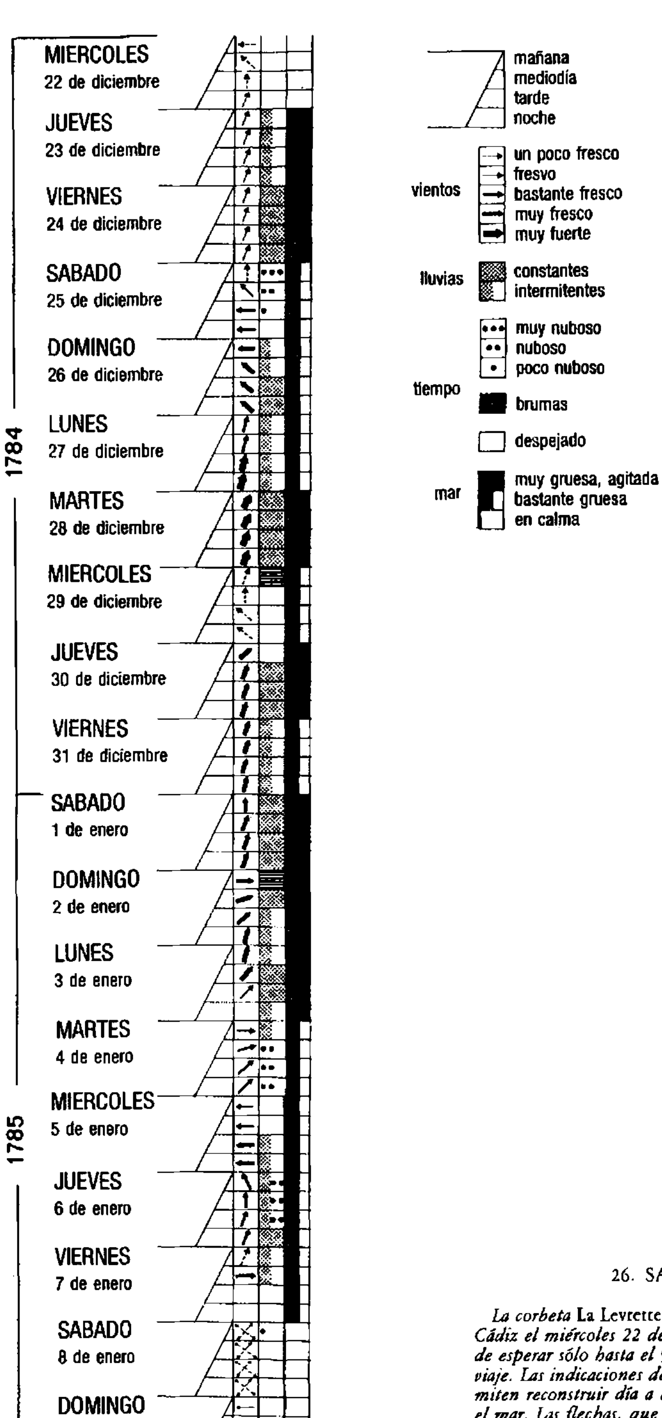
Je François Ledos demeurant à Cherbourg
Maître après Dieu du Navire nommé La Marie Joseph du port
de Cinquante Tonneaux ou environ, étant de préſent à Cherbourg, pour du premier tems
qu'il plaira à Dieu envoyer, aller à droite route à Rouen
reconnois & confeſſe avoir reçu & chargé dans le bord de mondit Navire, ſous le franc-Tillac
d'icelui, de vous Meſſieurs POTEL, Freres la Quantité de Vingt huit
Tonneaux vuides de Varecq, allant en Baſſe bout [illegible]
, Pour Compte & Riſques de qui il appartiendra
le tout ſec & bien conditionné & marqué de la marque en marge ; leſquelles Marchandiſes je
promets & m'oblige porter & conduire dans mondit Navire, ſauf les périls & riſques de la Mer,
audit lieu de Rouen & là les délivrer à Mrs Le Borgne et Comp.
en me payant pour mon Fret, la ſomme de Douze Livres par tonneau, pour
toutes Choses
avec les avaries ſelon les Us & Coutumes de la Mer. Et pour ce tenir & accomplir, je m'oblige
corps & biens avec mondit Navire, Fret & Apparaux d'icelui. En témoignage de vérité, j'ai ſigné
trois Connoiſſemens d'une même teneur, dont l'un accompli, les autres de nulle valeur.
Fait à Cherbourg, ce Dixième jour de Septembre mil ſept cent ſoixante
et Quinze [illegible] qui dit [illegible] François Ledos

Conocimiento o policía de cargo de un patrón de barco de Cherbourgo. *A.N., 62. AI 33. Para comparación, véase,* Diccionario *de Savary, II, pp. 171-172.*

Norte, las de las Provincias Unidas y de Inglaterra. Evolución doble o triple a decir verdad.

Por una parte, los lazos entre el navío y los proveedores de fondos se multiplican. Tenemos conocimiento de poseedores de participaciones (como aquel rico inglés en el siglo XVII, que posee participaciones en 67 navíos)[451] y de proveedores que, como en el caso de la pesca del bacalao, suministran víveres y herramientas al barco a condición de obtener al regreso un tercio u otra porción de los beneficios.

Por otra parte, hay que mencionar —al lado de la participación, que es una operación verdaderamente mercantil, mediante reparto en una u otra proporción de los riesgos y de los beneficios— la práctica frecuente del préstamo *a la gran aventura,* que poco a poco se separa casi de la operación en curso, del viaje que va a emprender el barco, para convertirse en una especulación casi puramente financiera. *Le Compagnon ordinaire du marchand*[452], traducción francesa *manuscrita* de una obra inglesa escrita en 1698, explica de forma sabrosa lo que puede ser un contrato *a la gran aventura.* Se trata, como se sabe, de un préstamo marítimo, que, dicho sea de paso, era denominado antiguamente con la expresión *usura marina.* El mejor método para el socio capitalista es prestar para un viaje el 30, 40 ó 50% según la duración de la ida y la vuelta (si se trata de las Indias, este viaje puede durar tres años y más). Una vez concedido el préstamo se asegura seguidamente el dinero, o sea: el capital prestado más el interés convenido —seguro en toda regla que se formalizará al 4, 5 ó 6%; si el navío se hunde en el mar o un corsario se apodera de él, el prestamista recupera el importe inicial del préstamo junto con el beneficio descontado— menos la prima del seguro. Aún así se



26. SALIR DEL PUERTO

La corbeta La Levrette, *buque francés, entró en la bahía de Cádiz el miércoles 22 de diciembre de 1784; tendrá la suerte de esperar sólo hasta el 9 de enero de 1785 para proseguir su viaje. Las indicaciones del «diario de vientos» de a bordo, permiten reconstruir día a día las condiciones atmosféricas sobre el mar. Las flechas, que indican el viento, dan* su fuerza y dirección. *Esta pequeña obra maestra de registro se debe a la habilidad de Jacques Bertin. La documentación, Archivos Nacionales, A.N., A.E., B1, 292.*

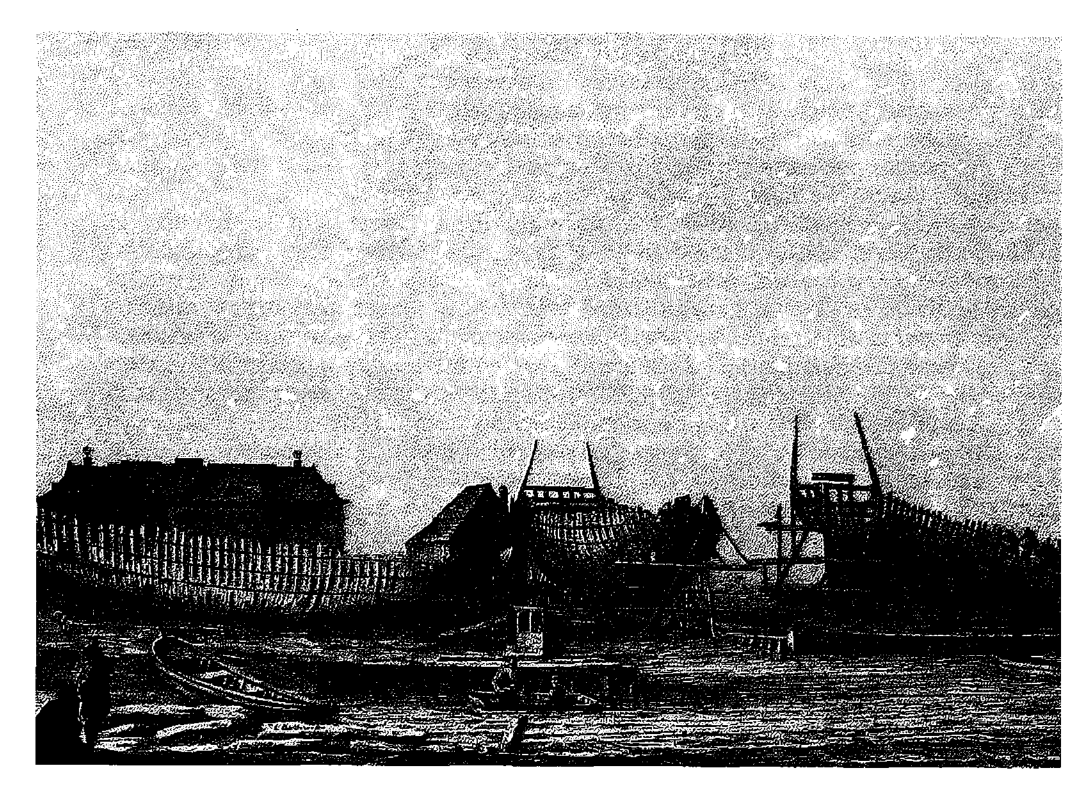
obtiene bastante ventaja. «Hay gentes tan débiles hoy en día», continúa nuestro guía, «que no sólo desean que se hipotequen *[sic]* los navíos a su favor, sino que exigen también que algún comerciante solvente les garantice su dinero». Si, más hábilmente aún, se ha conseguido dinero de los fondos, en Holanda por ejemplo donde el interés está dos o tres puntos por encima de los tipos ingleses, se ganará, si todo va bien, sin verse privado del capital. Se trata en este caso de una especie de trasposición, en el ámbito del equipamiento marítimo, de las prácticas bursátiles de aquel tiempo, en el que la habilidad suprema consistirá en actuar sin ni siquiera tener dinero en el bolsillo.

Sin embargo, se consuma paralelamente otra evolución. El transporte marítimo, al crecer, se divide en diversas ramas. Verdad holandesa primeramente, inglesa más tarde. Primer punto emergente: las construcciones navales se presentan como una industria autónoma. En Saardam, en Rotterdam[453], los empresarios independientes reciben los pedidos de los comerciantes o de los Estados y son capaces de responder a los mismos con brío, aunque esta industria continúa siendo medio artesanal. E incluso, en el siglo XVII, Amsterdam no es solamente un mercado para los navíos nuevos o a construir; esta ciudad se convierte en un enorme mercado de navíos de reventa. Por otra parte, los corredores se especializan en el flete, encargándose de suministrar mercancías a los transportistas o navíos a los comerciantes. Efectivamente, existen también aseguradores que no son sólo comerciantes que, como antaño, practican la profesión del seguro, entre otras actividades. Y el seguro se generaliza, aunque no todos los transportistas ni todos los comerciantes lo utilizan forzosamente. Incluso en Inglaterra, donde ya he mencionado a los aseguradores del Lloyd's, cuya fortuna conocemos.

Existe pues, innegablemente, una movilización de capitales y de actividades, en el siglo XVII y especialmente en el siglo XVIII, en el sector de los grandes viajes marítimos. Los socios capitalistas, los armadores (si bien esta palabra no aparece más que en raras ocasiones) son indispensables para los largos circuitos que duran varios años. Incluso el Estado interviene con insistencia, situación que no es nueva en sí: las *galere da mercato,* en los siglos XV y XVI, eran barcos construidos por la Señoría de Venecia y puestos a disposición de los comerciantes patricios para los largos viajes comerciales; asimismo las carracas portuguesas, esos gigantes de los mares del siglo XVI, son los barcos del rey de Lisboa; de igual modo los grandes navíos de las Compañías de las Indias (a las que me volveré a referir más adelante) se puede decir que son capitalistas y no menos estatistas.

Desgraciadamente, no es aún bien conocido el detalle y el origen, seguramente muy diverso, de los capitales invertidos en ello. De ahí el interés de algunos casos, aparentemente mal escogidos, puesto que se trata de fracasos. Pero el historiador está ligado a sus documentos y los fracasos seguidos de procesos dejan muchas más huellas que los viajes felices.

En diciembre de 1787, dos banqueros de París ignoran todavía cómo acabará el asunto del *Carnate,* un navío armado por los señores Bérard Frères et Cie. en Lorient, en 1776, doce años antes, con vistas a un viaje a las islas de Francia y de Bourbon y después a Pondichéry, Madrás y China. Los banqueros habían anticipado «a la gran aventura y sobre el cuerpo y corazón del mismo 180.000 libras, al 28% de los beneficios marítimos», por un plazo de treinta meses. Como medida de prudencia, se aseguraron en Londres en una compañía amiga. El *Carnate* nunca llegó a China. Una vía de agua lo inutilizó al doblar el cabo de Buena Esperanza. Después de efectuar la reparación navegó aún desde la isla de Francia hasta Pondichéry donde la vía de agua se abrió de nuevo. Entonces salió de la rada abierta de Pondichéry, remontó el Ganges hasta Chandernagor, donde se reparó y pasó el monzón de invierno desde el 25 de septiembre hasta el 30 de diciembre de 1777. Después de haber cargado mercancías procedentes de Bengala, volvió a pasar por Pondichéry, y regresaba a Europa normalmente... para



Astillero de Amsterdam. Aguafuerte de L. Backuysen (1631-1708). (Rijksmuseum, cliché del Museo.)

hacerse ganar por unos corsarios ingleses frente a las costas de España en octubre de 1778. Hubiera sido agradable hacer pagar a los aseguradores londinenses (esto sucedía a menudo), pero en el Banco del rey los abogados de estos últimos sostenían que el *Carnate* había sido desviado voluntariamente a partir de la isla de Francia y ganaron el pleito. Los banqueros se vuelven entonces en contra de los armadores. Si ha habido desviación, es su culpa. Y he aquí un nuevo proceso en perspectiva[454].

Otro asunto: la quiebra de la casa Harelos, Menkenhauser et Cie., de Nantes, en 1771[455], que todavía no estaba regularizada en septiembre de 1788. Entre los acreedores se encuentra un tal Wilhelmy, «extranjero» (no sabemos nada más de él) que adquirió una participación de 9/64 (por casi 61.300 libras) sobre cinco navíos de los armadores, ya en el mar. Como de ordinario, los acreedores se dividían en privilegiados (prioritarios) y quirografarios (de segunda fila). Se encontraron buenos argumentos para clasificar a Wilhelmy entre estos últimos —lo cual confirma el Consejo de Comercio (25 de septiembre de 1788) contra un decreto del Parlamento de Bretaña (13 de agosto de 1783). Wilhelmy, sin duda, no recuperó el dinero que había aportado. ¿Se había asegurado? No se sabe. En todo caso, la moraleja de la historia es que se puede perder incluso teniendo todos los triunfos en la mano ante abogados que despliegan imperturbablemente la lógica de sus argumentos. Confieso que me he divertido escuchándolos.

Aun la gran aventura, cubierta por el seguro, está pues sujeta al riesgo, pero un riesgo limitado, y vale la pena arriesgarse puesto que el interés es sustancioso cuando se trata del comercio a larga distancia, con sus grandes inversiones de fondos, sus largas demoras, sus beneficios considerables. No es extraño que el préstamo para la gran aventura, operación sofisticada y especulativa, que en profundidad va dirigida más hacia el beneficio comercial que hacia el beneficio del transportista, sea casi la única forma en que el gran capital se dedica al transporte marítimo. Para los transportes rutinarios a corta distancia (o para itinerarios que en tiempos de San Luis hubieran parecido desmesurados, pero que se han vuelto familiares), el gran capital deja el sitio libre a los obreros mediocres a destajo. La competencia contribuye mucho en este caso a comprimir los fletes con ventaja para los comerciantes. Esta es exactamente la misma situación que la de los carreteros sobre las vías terrestres.

De esta forma, en 1725, los pequeños barcos ingleses se lanzan literalmente a obtener el flete disponible en Amsterdam y en los otros puertos de las Provincias Unidas[456]. Ofrecen sus servicios, para recorridos hasta el Mediterráneo, a precios tan por debajo de la cotización que los barcos holandeses o franceses de gran tonelaje, que hacen habitualmente este itinerario provistos de tripulaciones numerosas y de cañones para defenderse de los corsarios berberiscos, se encuentran prácticamente sin empleo. Esto prueba, en caso de que hiciera falta, que los grandes navíos no aventajan, *ipso facto,* a los de tonelaje mediocre. Más bien es probable lo contrario en una profesión en la que el margen de beneficio, cuando podemos calcularlo, parece mesurado. Un historiador belga, W. Brulez, escribe a este respecto: «La contabilidad de trece viajes de navíos holandeses, durante los últimos años del siglo XVI, la mayor parte de ellos entre la Península Ibérica y el Báltico, así como un viaje hacia Génova y Livourne, muestra un beneficio total neto del 6% aproximadamente. Algunos viajes, por supuesto, dejan un beneficio más elevado; pero otros se saldan con pérdidas para el armador, otros equilibran solamente beneficios y pérdidas.» Esto explica el fracaso en Amsterdam, en 1629 y 1634, de los proyectos para la creación de una compañía que habría tenido el monopolio de los seguros marítimos. Los comerciantes se oponen a ello y uno de sus argumentos es que las primas de seguros propuestas excederían a la tasa previsible de los beneficios o, en todo caso, los gravarían desmesuradamente. Todo esto es cierto a principios del siglo XVII. Pero el que más tarde haya aún cierta cantidad de pequeños barcos para pequeños empresarios se explica por el hecho de que muy frecuentemente no tienen más que un solo propietario, en lugar de estar divididos entre varios *parsonjers*. Este es el caso de la gran mayoría de los barcos holandeses que hacen el comercio del Báltico, o participan en los *beurts* (del holandés *beurt* = vuelta), es decir, en los viajes hacia los puertos próximos a Ruán, Saint-Valery, Londres, Hamburgo, Bremen, donde cada barco carga cuando le toca. Este es también el caso de la enorme mayoría de los barcos de Hamburgo en el siglo XVIII.

Verdades contables: capital y trabajo

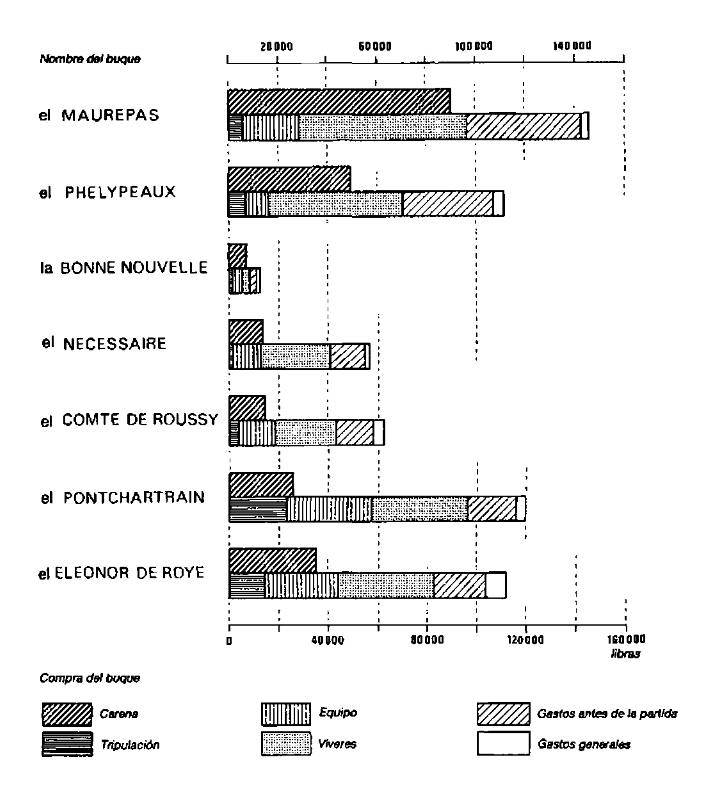
Al igual que para la actividad industrial, para calcular con exactitud el beneficio sería necesario ver las cosas desde dentro, esbozar un modelo contable. Pero un modelo implica el rechazo de lo accesorio, de lo atípico, del accidente. Ahora bien, cuando se trata de la navegación de antaño, las variables accidentales o accesorias son muy numerosas y cuentan enormemente en los precios de coste; se escapan a la regla si existe alguna. Bajo el nombre de *fortunas de mar* se inscriben una cantidad incalculable de

catástrofes: está la guerra, el corso, las represalias, las requisas, los secuestros; están las inconstancias del viento, que unas veces inmoviliza a los navíos en los puertos y los reduce a la inactividad y otras veces hace que se desvíen lejos; hay continuas averías (vías de agua, mástiles que se quiebran, timones a reparar); hay naufragios en la costa o en alta mar, con o sin mercancías recuperables, y las tempestades que obligan a deslastrar el barco tirando por la borda una parte de la carga; está el incendio, y el navío que se transforma en una antorcha y se quema, incluso por debajo de la línea de flotación. La catástrofe puede surgir incluso frente al puerto de llegada: ¡cuántos barcos de la *Carrera de Indias* han sucumbido en el paso de la barra de Sanlúcar de Barrameda, a pocas horas de las aguas tranquilas de Sevilla! Más de un historiador puede decir que un barco de madera está construido para durar de veinte a veinticinco años. Digamos que ésta es su esperanza máxima de vida, a condición de que la suerte le acompañe.

En lugar de modelizar, la prudencia aconsejaría atenerse a casos concretos, seguir los barcos a lo largo de su ciclo vital. Pero las contabilidades no se interesan apenas en el rendimiento a largo plazo de un navío. Estas se presentan más bien como balances de los viajes de ida y vuelta, no siempre claros por lo que respecta al reparto de los capítulos de gastos. Las cuentas relativas a la expedición de siete navíos de Saint-Malo[457] en 1706, en la costa del Pacífico, proporcionan no obstante algunas indicaciones valiosas. Tomemos uno de ellos, el *Maurepas,* por ejemplo: en cifras redondas, los gastos de salida (lo que se llama la *mise hors*), se elevan a 235.315 libras; durante el viaje ascienden a 51.710; los del regreso, a 89.386; o sea un gasto global de 376.411. Dependiendo de cómo se ventilen estos gastos, ya sea con respecto al capital fijo (compra del barco, carena, equipos, gastos generales —éstos muy exiguos), o con respecto al capital circulante (víveres y salarios de la tripulación), se obtienen las cifras siguientes: 251.236 para el capital circulante contra 125.175 para el capital fijo, o sea una relación de dos a uno. Nuestro gráfico proporciona, además de estas cifras, las relativas a otros seis barcos: su testimonio es análogo. Sin dar demasiada importancia a la coincidencia, observemos que la contabilidad, conocida con precisión, de un barco japonés que va hacia China, en 1465[458], para un viaje comercial de largo recorrido, informa en el mismo sentido. Los aparejos y el casco han costado 400 *kwan-mon;* la alimentación de la tripulación para los doce meses de viaje previstos, asciende a 340, sus salarios a 490. La relación entre el capital fijo y el circulante es de 1 a 2.

Así pues, hasta el siglo XVII, tanto en un navío como en la mayoría de las manufacturas, los gastos en capital circulante superaban con creces el importe del capital fijo. Basta con pensar en la longitud de los circuitos y en lo que ella entraña —lenta circulación del dinero y del capital invertido, muchos meses de salario y de manutención de la tripulación— para encontrar este resultado bastante lógico. Pero, como en el caso de las manufacturas, parece que esta relación del capital fijo al circulante, de *F* a *C,* tiende a invertirse en el transcurso del siglo XVIII. He aquí, para la segunda mitad del siglo, las cuentas completas de los viajes de los tres navíos nanteses: *Deux Nottons* (1764), *Margueritte* (1776, Santo Domingo), *Bailli de Suffren* (1787, Antillas). Para estos tres viajes, las relaciones de *C* a *F* son respectivamente: 47.781 libras a 111.517; 46.194 a 115.474; 28.095 a 69.897 (se trata, observémoslo bien, de viajes menos largos que los de los navíos de Saint-Malo hasta las costas del Perú)[459] En estos tres casos, en líneas muy generales, $2C = F$. Es decir que la situación señalada por nuestras cifras de 1706 se ha invertido.

Estos sondeos son demasiado imperfectos e incluso demasiado restringidos para que el problema quede resuelto. Pero está planteado. La parte del capital fijo ha aumentado considerablemente. El hombre dejaría de ser el capítulo número uno del gasto. La máquina, pues un barco es una máquina, se pondría a la cabeza del movimiento. Si esta constatación, mal establecida por el momento, se verificase, tendría consecuen-



27. CAPITAL FIJO, CAPITAL CIRCULANTE, CUENTAS DE SIETE NAVIOS DE SAINT-MALO

Estos navíos se han dirigido al mar del Sur y de regreso a Francia hacen sus cuentas, hacia 1707. El gasto principal son los víveres y los sueldos de la tripulación. Es el capital circulante el que juega los primeros papeles. Los documentos provienen de los Archivos Nacionales, A.N., Colonies, F^2 A, 16. Gráfico dibujado por la señora Jeannine Field-Redurat.

cias de bastante importancia. Habría que compararla con las observaciones de R. Davis, Douglas North y Gary M. Walton, quienes constatan, por lo que respecta a los transportes del Atlántico norte, una progresión de la productividad del 50% aproximadamente (o sea, un 0,8% por año) de 1675 a 1775[460]. Pero, ¿a qué atribuir exactamente la nueva relación capital fijo/capital circulante? Indiscutiblemente hubo una creciente complicación de las construcciones navales (forro de los cascos con cobre, por ejemplo) y un aumento del precio de los barcos. Pero para medir exactamente su significado, habría que situarlo con relación a la subida general de precios en el siglo XVIII; saber también si la duración de los cascos ha variado y si ha cambiado, o no, la tasa de amortización del material. Por otra parte, ¿no se habría producido una degradación relativa del salario de las tripulaciones y del precio y de la calidad de su alimentación a bordo? ¿O una disminución del número de tripulantes con relación al tonelaje, al mismo tiempo quizás que una mejor adaptación al trabajo de los mandos (capitán, oficiales, piloto, escribano) y de los marinos que, demasiado frecuentemente, todavía a principios del siglo XVIII, no eran más que un proletariado de trabajadores mal cualificados? ¿Cuá-

les son, en fin, las relaciones que se esconden tras el evidente deterioro del sistema de levas cuyo testimonio, aunque sólo en relación con el reclutamiento de marinos de guerra, se refleja sobre el conjunto de los hombres del mar? Todas estas cuestiones planteadas quedan sin respuesta satisfactoria.

Pero queda claro que la productividad del barco está relacionada con el volumen, el valor, la suerte de sus cargamentos. Lo que nosotros hemos calculado son solamente los gastos de transporte. Si el propietario del barco fuera sin más un transportista de oficio, el problema para él, en función de estos gastos, consistiría en la percepción de fletes con el fin de mirar por su beneficio. Esto es lo que hacen en el Mediterráneo, en el siglo XVI, los grandes veleros de carga de Ragusa para viajes generalmente bastante cortos. Esto es lo que hacen, en el Mediterráneo y en otras partes, centenares, millares de navíos de pequeño y medio tonelaje. Pero éste es un oficio difícil, aleatorio, medianamente o poco retribuido. En los casos que hemos considerado para nuestros cálculos, nunca aparece la cuestión del flete. Son los comerciantes, en efecto, quienes han armado el barco para cargar en él sus mercancías y éste está así involucrado en una operación mercantil que le sobrepasa o mejor dicho lo envuelve. De hecho, y volveremos sobre el particular, cuando se trate del comercio a larga distancia, los riesgos del viaje y su precio de coste en relación con el valor de los cargamentos transportados son tales que hacen que el transporte sea poco pensable como industria del flete pura y simplemente. Normalmente, el transporte a larga distancia se organiza en el marco de la operación comercial, donde se inscribe como un capítulo, entre otros diversos, de gastos y de riesgos mercantiles.

UN BALANCE MAS BIEN NEGATIVO

El largo capítulo que acaba aquí se puede resumir en pocas palabras. En primer lugar, se trataba de describir los sectores de la producción para localizar después los avances del capitalismo en esas tierras donde ordinariamente no se instala más que a medias, cuando se instala. Sin duda alguna, en estos ámbitos, el balance del capitalismo pre-industrial es más bien negativo.

Salvo algunas excepciones, el capitalista, es decir el «gran comerciante» de aquella época, cuyas actividades eran múltiples y no diferenciadas, no se dedica plenamente a la producción. Nunca es, por así decirlo, un propietario de bienes raíces con los pies bien firmemente puestos sobre la tierra: si a menudo es rentista del suelo, sus verdaderos beneficios y preocupaciones están en otras partes. Ya no es tampoco un maestro de taller dedicado a su tarea, o un empresario de transportes. Cuando uno de estos hombres de negocios posee un barco o partes de un barco; cuando domina de cerca un *Verlagssystem,* lo es siempre en función de lo que él es en realidad: el hombre del mercado, de la Bolsa, de las redes de distribución, de las largas cadenas del intercambio. En función de la distribución, que es entonces el verdadero sector del beneficio.

Así pues, los Pellet, de quienes hemos tratado antes, poseen su barco, pero para estos comerciantes de Burdeos, vigorosamente dedicados al comercio de las Antillas, no es más que una forma muy secundaria de economizar sobre el flete. Un barco propio es la posibilidad de elegir los días de las salidas, de llegar en el momento oportuno e incluso de tener a veces las probabilidades de llegar allí solo; es disponer, en la persona del capitán del navío, de un agente para ejecutar cualquier consigna, o de adaptarla según las circunstancias locales. Esto es reunir todas las probabilidades mercantiles al alcance de su mano. Del mismo modo los negociantes que compraron y armaron en 1706 los barcos de Saint-Malo que hemos mencionado, se interesan ante todo en las mercancías que han cargado a bordo de los mismos, con destino a las costas de Chile y Perú, y en la carga de regreso. Para esta operación arriesgada, llevada a cabo en tiempos de guerra, que exige el secreto y promete muy grandes beneficios, los cuales, por otra parte, tendrán lugar en el momento de la llegada, hay que ser dueño del navío. El transporte está aquí una vez más en una posición secundaria, en medio de una serie de operaciones que lo desbordan. Igualmente, cuando después de la muerte de Colbert, los grandes merceros de París, comerciantes muy ricos, invierten en las manufacturas de paños, lo hacen ante todo para obtener el privilegio de la *venta* de estos paños en Francia y fuera de Francia. Y ellos defenderán vigorosamente estos privilegios cuando sean puestos en tela de juicio[461].

En resumen, la intrusión del capitalismo fuera de su ámbito raramente se justifica por sí sola. No se une a la producción más que si la necesidad o el beneficio del negocio lo aconsejan. No habrá invasión por el capitalismo de los sectores de la producción más que en el momento de la Revolución Industrial, cuando el maquinismo haya transformado las condiciones de producción de tal forma que la industria se convierta en un sector de expansión de los beneficios. El capitalismo se modificará entonces profundamente, y sobre todo se ampliará. No abandonará, sin embargo, su gestión coyunturalmente oscilante, pues al hilo de los años se le ofrecerán otras opciones diferentes a la industria, en el transcurso de los siglos XIX y XX. El capitalismo de la era industrial no estará únicamente ligado al modo de producción industrial, ni mucho menos.

Capítulo 4

EL CAPITALISMO EN SU PROPIO TERRENO

Si el capitalismo está en su propio terreno en la esfera de la circulación, no ocupa sin embargo todo su espacio. Sólo donde el intercambio está vivo encuentra ordinariamente sus líneas y lugares de elección. Se interesa poco por los intercambios tradicionales, por la economía de mercado de muy corto alcance. Aun en las regiones más desarrolladas, existen tareas que este capitalismo asume, otras que comparte y otras que no quiere en absoluto y que deja francamente de lado. En estas opciones el Estado es unas veces su cómplice y otras su estorbo, el único estorbo que puede a veces sustituirle, apartarle o, incluso, imponerle un papel que no hubiera deseado.

Por el contrario, el gran negociante se descarga todos los días en los tenderos y los revendedores de algunas tareas de recogida, almacenaje y reventa o de aprovisionamientos ordinarios del mercado, operaciones menores o demasiado bien reguladas por rutinas y por sistemas antiguos de vigilancia como para dejar mucha libertad de maniobra.

El capitalismo se sitúa de esta forma en el interior de un «conjunto» siempre más vasto que él, que lo lleva y lo eleva sobre su propio movimiento. Esta alta posición, en la cumbre de la sociedad mercantil, es probablemente la realidad más importante del capitalismo, en vista de lo que autoriza: el monopolio de derecho o de hecho, la manipulación de los precios. En todo caso, es desde esta altura de donde conviene descubrir y observar el panorama del presente capítulo para comprender su desenvolvimiento lógico.



«Comerciante banquero negociando en países extranjeros». Grabado de 1688. (Foto B.N.)

EN LO ALTO DE LA SOCIEDAD MERCANTIL

En todas las partes donde se moderniza, la vida mercantil experimenta una fuerte división del trabajo. No es que ésta sea una fuerza por sí sola. Son la amplitud acrecentada del mercado, el volumen del intercambio, tal como lo diagnostica Adam Smith, los elementos que la ponen en marcha y confieren sus dimensiones. A fin de cuentas, el motor es el impulso mismo de la vida económica y es éste el que, reservando a unos lo más vivo del progreso, deja a los demás las tareas subalternas, tiende a crear las fuertes desigualdades de la vida mercantil.

La jerarquía mercantil

Sin duda, no ha habido nunca un país, en ninguna época, en que los comerciantes se hayan encontrado a un solo y mismo nivel, iguales entre ellos y como si fueran intercambiables. La ley de los visigodos habla ya de *negociatores transmarini*[1], de comerciantes aparte que, más allá de los mares, trafican con productos de lujo del Levante —sin duda los *syri* presentes en Occidente desde el final del Imperio Romano.

Las desigualdades en Europa se hacen más y más visibles después del despertar económico del siglo XI. Las ciudades italianas, desde su reaparición en los tráficos de Levante, ven afirmarse en ellas una clase de grandes comerciantes, pronto amos de los patriciados urbanos. Y esta jerarquización se afirma con la prosperidad de los siglos siguientes. ¿No son las finanzas la cumbre de esta evolución? Ahora bien, en tiempos de las ferias de Champagne, los Buonsignori de Siena dirigen la *Magna Tavola,* gran sociedad puramente bancaria —los *Rothschild del Duecento* es el título del libro que les ha consagrado Mario Chiaudano[2]. E Italia hará escuela a través de Occidente. En Francia, por ejemplo, la acción de los grandes comerciantes es visible, en el siglo XIII, en Bayona, en Burdeos, en La Rochelle, en Nantes, en Ruan... En París, los Arrode, los Popin, los Barbette, los Piz d'Oe, los Passy, los Bourdon son conocidos como grandes comerciantes y, en el libro de la *taille* de 1292, Guillermo Bourdon es uno de los burgueses más gravados de París[3]. En Alemania, desde el siglo XIV, si hemos de creer a Friedrich Lütge[4], se esboza la separación entre detallistas y mayoristas, por el hecho del aumento de las distancias en el ámbito mercantil, de la necesidad de manejar diferentes monedas, de la división de las tareas (dependientes, corredores, almaceneros), de la contabilidad cuya utilización viene impuesta por el uso cotidiano del crédito. Hasta entonces el comerciante importante había conservado su tienda al por menor, vivía al mismo nivel que sus criados y aprendices, como un maestro con sus compañeros. La ruptura comienza, imperfecta sin duda: durante mucho tiempo y en todas partes, incluso en Florencia, en Colonia, los mayoristas continúan aún vendiendo al por menor[5]. Pero la imagen del gran negocio se destaca claramente, tanto en el plano social como en el plano económico, del pequeño comercio ordinario. Y esto es lo que cuenta.

Todas las sociedades mercantiles, antes o después, han elaborado jerarquías semejantes, reconocibles en el lenguaje cotidiano. El *tayir,* en el Islam, es un gran importador-exportador que, desde su casa, dirige a agentes y comisionistas. No tiene nada en común con el *hawanti,* el tendero del zoco *(«soukh»)*[6]. En la India, en Agra, todavía una gran ciudad, hacia 1640, cuando pasa por ella Maestre Manrique, se designa

bajo el nombre de *sodagor* «al que nosotros, en España, denominaríamos *mercader*, pero algunos se adornan con el nombre particular de *katari*, que es el título más eminente entre los que profesan, en aquellos países, el arte mercantil y que significa comerciante riquísimo y de gran solvencia»[7]. En Occidente, el vocabulario señala diferencias análogas. El «negociante», es el *katari* francés, el señor de las mercancías; la palabra aparece en el siglo XVII sin eliminar enseguida los términos ya utilizados de comerciante al por mayor, comerciante mayorista, almacenero, o simplemente mayorista, o comerciante burgués en Lyon. En Italia, la distancia entre el *mercante a taglio* y el *negoziante* es grande; igual ocurre, en Inglaterra, entre el *tradesman* y el *merchant* que, en los puertos ingleses, no se ocupa más que del comercio a larga distancia; en Alemania, entre el *Krämer* y el *Kaufmann* o el *Kaufherr*. Para Cotrugli, ya en 1456, un foso separaba la práctica de la *mercatura*, el arte mercantil, del ejercicio de la *mercanzia*, la vulgar mercancía[8].

No se trata de simples palabras, sino de diferencias sociales manifiestas con las que los hombres sufren o se vanaglorian. En lo alto de la pirámide, está el orgullo de los que, *nec plus ultra*, «entienden del cambio»[9]. Es el desprecio que sienten los genoveses, prestamistas en Madrid de Felipe II, hacia toda clase de comercio de mercancías, según ellos dicen, un oficio de «*bezarioto et de gente più bassa*», de *mercanti* y de gentes de poca importancia; también es el desprecio del negociante hacia el tendero: «no soy de ningún modo comerciante cajero [entiéndase detallista]», exclama un gran comerciante de Honfleur, Charles Lion, en 1679. «No soy comerciante de bacalao, soy comisionista», trabajando a comisión, o sea comerciante al por mayor[10]. En el otro sentido, la envidia, casi la cólera. ¿No es amargo ver a ese veneciano de Amberes (1539) que no triunfa sin duda más que a medias en sus negocios y que murmura contra «los hombres de estas grandes compañías mercantiles, verdaderamente odiados por la Corte y más aún por el pueblo corriente», que «se complacen en mostrar su riqueza»? Todos dicen que «estos grandes banqueros se comen a los pequeños y a los pobres», incluidos con toda seguridad los pequeños comerciantes[11]. Pero estos últimos ¿no desprecian, a su vez, a los tenderos artesanos que trabajan con sus manos?

Una especialización sólo en la base

En los niveles inferiores de la jerarquía se agita una multitud de buhoneros, de vendedores de mercancías, de «*travelling market folks, as we call them*»[12], de revendedores, de tenderos, de merceros miserables, de tratantes en granos, de revendedores de chucherías: cada lengua suministraría un surtido de nombres para designar las categorías de este proletariado mercantil. A lo cual se añaden todas las profesiones segregadas por el mundo mercantil y que viven en gran medida de éste: cajeros, tenedores de libros, factores, comisionistas, corredores de diversas denominaciones, transportistas, marinos, mensajeros, embaladores, mozos de cuerda, ganapanes... Cuando una barcaza de transporte llega a París, antes de que toque los muelles del Sena, una multitud de mozos de cuerda surge de las embarcaciones de los barqueros y la toma al asalto[13]. El universo mercantil es todo ese conjunto, con sus coherencias, sus contradicciones, sus cadenas de dependencia, desde el revendedor de chucherías que va por los campos alejados en busca de un saco de trigo a bajo precio hasta los tenderos elegantes o pobres, hasta los almaceneros de la ciudad, hasta los burgueses de los puertos que abastecen a las barcas de los pescadores, a los mayoristas de París, a los negociantes de Burdeos...



Los pregones de Roma. Al menos 192 pequeños oficios especializados que indican la división del trabajo en la base. Vendedores de todos los productos agrícolas (inclusive paja), productos forestales (champiñones, carbón de madera), pesca, pequeña artesanía (jabón, escobas, zuecos, canastas...), revendedores (arenques, papel, agujas, objetos de vidrio, aguardiente, cacharros...), vendedores de servicios (moldeadores de fundición, leñadores, sacamuelas, cocineros ambulantes). (Foto Oscar Savio.)

Todo este mundo forma un bloque. Y siempre lo acompaña, detestado pero indispensable, el usurero, desde el que sirve a los grandes de ese mundo hasta el mezquino prestamista sobre prendas y alhajas. Según Turgot (1770)[14], no existe usura más fuerte «que la que se conoce en París bajo el nombre de préstamo *a dita;* éste ha sido a veces hasta de dos sueldos por semana por un escudo de tres libras: esto es a razón de 173 ⅓ libras por ciento. No obstante es sobre esta usura realmente enorme que gira el *detall* [el subrayado es mío] de las mercancías que se venden en el mercado central y en los mercados de París. Los prestatarios no se quejan de las condiciones de este préstamo sin el cual no podrían hacer este comercio que les hace vivir, y los prestamistas no se enriquecen mucho porque este precio exorbitante apenas es más que la compensación del riesgo que corre el capital. En efecto, la insolvencia de un solo prestatario anula el beneficio que el prestamista puede obtener de treinta préstamos».

Existe, pues, una sociedad mercantil en el interior de la sociedad que la rodea. Y es importante captarla en su conjunto y no perderla de vista. Y con razón Felipe Ruiz Martín[15] tiene como obsesión de esta sociedad su jerarquización particular, sin la cual el capitalismo se comprendería mal. España, después del descubrimiento de América, dispone de una suerte inaudita, pero el capitalismo cosmopolita se la disputa con éxito. Entonces se construye toda una pirámide de acciones escalonadas: en la base los campesinos, los pastores, los sericultores, los artesanos, los *regatones* buhoneros y prestamistas *a dita;* por encima de ellos los capitalistas castellanos que les tienen en sus manos; finalmente, por encima de éstos, orquestándolo todo, los corredores de los Fugger y pronto los genoveses ostentando su poderío...

Esta pirámide mercantil, esta sociedad aparte, la encontramos de forma análoga a través de todo Occidente y en todas las épocas. Tiene sus movimientos propios. La especialización, la división del trabajo se opera ordinariamente desde abajo hacia arriba. Si se denomina modernización o racionalización al proceso de distinción de tareas y de división de funciones, esta modernización se ha manifestado primeramente *en la base de la economía.* Todo impulso de los intercambios determina una especialización creciente de las tiendas y del nacimiento de profesiones particulares entre las múltiples auxiliares del comercio.

¿No es curioso que el negociante, por lo que a él respecta, no siga la regla, no se especialice por decirlo así más que muy raramente? Incluso el tendero, que, al hacer fortuna, se transforma en negociante, pasa enseguida de la especialización a la no-especialización. En Barcelona, en el siglo XVIII, el *botiguer* que supera su condición se pone a traficar sobre cualquier producto[16]. Un empresario fabricante de encajes en Caen, André, se hace cargo, en 1777, del negocio paterno al borde de la quiebra; lo saca a flote ampliando el ámbito de sus compras y sus ventas; a tal efecto visita ciudades lejanas, como Rennes, Lorient, Rotterdam, Nueva York... He aquí un verdadero comerciante; ¿hay por qué asombrarse de que se ocupe desde entonces no sólo de encajes, sino de muselinas, de artículos comestibles, de pieles[17]? La regla mercantil se ha impuesto a él. *Convertirse* en negociante, y sobre todo *ser* negociante, no es tener el derecho, sino la obligación de abarcar, si no todo, al menos muchas cosas. Ya he dicho que esta polivalencia no se explicaba, según mi punto de vista, por la prudencia que se atribuye al gran comerciante (¿por qué no al pequeño?), deseoso de dividir sus riesgos. Este fenómeno tan corriente, ¿no merece una explicación más amplia? ¿No es el propio gran capitalismo muy polivalente hoy en día? ¿No se podría comparar fácilmente uno de nuestros grandes bancos de negocios, *mutatis mutandis,* a la gran firma milanesa de Antonio Greppi, en vísperas de la Revolución Francesa? Esta, en principio un banco, se ocupa del arriendo de tabaco y de la sal en Lombardía, de la compra en Viena del mercurio de Idria por cuenta del rey de España, y en cantidades enormes. Sin embargo, esta firma no ha invertido nada en las actividades industriales. Igualmen-

te, sus numerosas filiales en Italia, en Cádiz, en Amsterdam, incluso en Buenos Aires, se dedican a múltiples negocios, pero únicamente comerciales, desde el cobre de Suecia para forrar los cascos de los navíos de España, hasta especulaciones con el trigo en Tánger, comisiones sobre telas, sedas y sederías de Italia y sobre innumerables productos que ofrece la plaza de Amsterdam, sin olvidar la utilización sistemática, para el comercio de las letras de cambio, de todos los contactos que mantiene la gran plaza mercantil de Milán con las diversas plazas de cambio del mundo. ¿Es necesario añadir cierta operación de contrabando puro y simple, con lingotes de plata americana embarcados fraudulentamente en Cádiz[18]? Asimismo, la gran firma holandesa de los Trip, en el siglo XVII, no cesa de desplazar los centros de su acción y de modificar el abanico de sus negocios. Esta juega de algún modo de un monopolio a otro, de una alianza a otra y no vacila apenas en dedicarse a la lucha contra los competidores que la agobian demasiado. En realidad, y de forma continua y de preferencia, se ocupa del comercio de armas, del alquitrán, del cobre, de la pólvora (y por consiguiente del salitre de Polonia, las Indias o incluso de Africa); participa extensamente en las operaciones de la *Oost Indische Compagnie* y suministrará a la inmensa empresa varios de sus directores; también posee navíos, hace anticipos, se ocupa de la explotación de forjas, de fundiciones y de otras empresas industriales, explotará también turberas en Frisia y en Groningue, tiene intereses considerables en Suecia, donde posee enormes propiedades en tierras, comercia con la Guinea africana y Angola e incluso con las dos Américas. Sin duda, en el siglo XIX, cuando se lanza de forma espectacular a la inmensa novedad industrial, el capitalismo parece especializarse y la historia en general tiene tendencia a presentar la industria como el resultado que habría dado por fin al capitalismo su «verdadera» fisonomía. ¿Es esto tan seguro? A mí me parece más bien que, después del primer *boom* del maquinismo, el muy alto capitalismo ha vuelto al eclectismo, a una especie de indivisibilidad como si la ventaja característica de encontrarse en estos puntos dominantes fuera precisamente, hoy como en tiempos de Jacques Coeur, no tener que ceñirse a una sola elección. Ser eminentemente adaptable, en tanto que no especializado.

La división racional del trabajo opera pues por debajo del negociante: esta profusión de intermediarios y de escalones que enumera para Londres al final del siglo XVII la obra de R. B. Westerfield[19], los dependientes, los comisionistas, los creadores, los cajeros, los aseguradores, los transportistas, o esos «armadores» que, desde finales del siglo XVII, tanto en La Rochelle como seguramente en otros lugares, se encargan de la botadura de un navío, son muchos auxiliares eficazmente especializados y que ofrecen sus servicios al comerciante. Incluso el banquero especializado (no el «financiero», por supuesto) está a las órdenes del negociante; y si la ocasión se presenta ventajosamente, éste no duda en actuar por sí mismo como asegurador, armador, banquero o comisionista. Y es siempre a él a quien está reservada la mejor parte. No obstante, según Charles Carrière[20], es de observar que en Marsella, una de las grandes plazas mercantiles en el siglo XVIII, los banqueros no son reyes.

Resumiendo, en la constante restructuración de la sociedad mercantil hay una posición intangible durante largo tiempo y que, en su inexpugnabilidad no cesa de alzarse, de valorizarse al mismo tiempo que las divisiones y subdivisiones inferiores —la del negociante polivalente. En Inglaterra crece, en Londres y en todos los puertos activos desde el siglo XVII, como único ganador verdadero en tiempos difíciles. Hacia 1720, Defoe observa que los negociantes de Londres tienen cada vez más criados, que ellos quieren incluso tener *footmen*, o sea criados de a pie como los gentilhombres. De aquí la cantidad infinita de libreas azules, tan comunes que se las denomina «libreas de comerciantes», y que por eso los nobles rehúsen repentinamente este color para vestir a sus servidores[21]. Todo cambia para el gran comerciante, su forma de vida,

sus distracciones. El exportador-importador, el *merchant,* enriquecido en el mundo entero, se convierte en un gran personaje, de una clase totalmente diferente a la de los comerciantes de *middling sort,* que se contentan con el comercio interior y que, «aunque muy útiles en sus cometidos», dice un testimonio de 1763, «no tienen ningún derecho a los honores de alto rango»[22].

En Francia también, al menos desde 1622, los grandes comerciantes adoptan costumbres elegantes. «Vestidos con un traje de seda, abrigo de felpa», encargan a los dependientes todas las tareas inferiores. «Por la mañana se les ve en el *change* [...], desconocidos como comerciantes, o en el Pont-Neuf, platicando en el paseo público»[23] (estamos en París, el paseo público está en el muelle de los Ormes, cerca de los Célestins, y el *change* en el actual Palacio de Justicia). No hay nada en estas actitudes que recuerde al tendero. Por otra parte, ¿no permitía a los nobles una ordenanza de 1629, sin derogar, la práctica del tráfico marítimo? Mucho más tarde, las ordenanzas de 1701 les autorizaban el ejercicio del comercio al por mayor. Era una forma de revalorizar el estatuto de los comerciantes en una sociedad que continuaba mirándolos por encima del hombro. Los comerciantes franceses no se sienten cómodos, según se podrá juzgar por la curiosa petición que presentan, en 1702, al Consejo de Comercio. Lo que piden es, ni más ni menos, una purga en la profesión que distinguiría de una vez para todas al comerciante de todos los trabajadores *manuales,* boticarios, orfebres, peleteros, boneteros, comerciantes de vinos, fabricantes de medias en telares, chamarileros, «y también mil otras profesiones que son obreras *[sic]* y que tienen la calidad de mercantiles». En una palabra, la calidad de comerciante no pertenece más que a los «que venden la mercancía sin poner nada de su parte, y sin añadirles nada»[24].

El siglo XVIII verá de esta forma, a través de toda Europa, el apogeo del gran comerciante. Insistimos solamente sobre el hecho de que es gracias al empuje espontáneo de la vida económica, en la base, que los negociantes avanzan. Flotan sobre ella. Incluso si la idea de J. Schumpeter sobre la primacía del empresario contiene una parte de la verdad, la realidad observada demuestra, diez veces de cada una, que el innovador está arrastrado por el flujo de la marea creciente. Pero entonces, ¿cuál es el secreto de su éxito? En otros términos, ¿cómo colocarse entre los elegidos?

El éxito mercantil

Una condición impera sobre las demás: encontrarse ya, a principio de carrera, a una cierta altura. Los que triunfan a partir de nada son tan raros ayer como hoy. Y la receta que da Claude Carrère con respecto a Barcelona en el siglo XV —«La mejor forma de ganar dinero en el gran comercio, [... era] tenerlo ya»[25]— es válida para todos los tiempos. Antonio Hogguer, un joven de una familia de comerciantes de Sain Gall, recibe de su padre, en 1698, después de la Paz de Ryswick que no traerá más que una corta tregua, un fondo de 100.000 escudos «para ver de lo que él es capaz». Efectúa en Burdeos «tan fructíferos negocios que en el espacio de un mes triplica su capital». Durante los cinco años siguientes, amasa en Inglaterra, en Holanda y en España sumas considerables[26]. En 1788, Gabriel-Julien Ouvrard, que será el gran Ouvrard, sólo tiene dieciocho años; con el dinero que ha recibido de su padre (rico papelero de Entiers, en la Vendée), ha realizado ya grandes beneficios ejerciendo el comercio en Nantes. Al principio de la Revolución especula con el papel, del que almacena cantidades enormes. Nuevo éxito. Después se traslada a Burdeos, donde seguirá ganando en todas las ocasiones[27]



Frontispicio del Perfecto Negociante, *de Jacques Savary, 1675. (Collección Viollet.)*

Para el que empieza, el hecho de tener ya una cierta suma de dinero equivale a tener toda clase de recomendaciones. En el momento de comprometerse con un comisionista de Ruán, garantizado por tres grandes comerciantes, Remy Bensa, de Frankfurt, vacila: «Me cae bien M. Dugard, porque se trata de un joven a quien le gusta trabajar y que es bastante exacto en sus cuentas. Lo malo es que no tiene bienes, al menos yo no los conozco»[28].

Otra posibilidad de éxito para un principiante es la de comenzar en una buena época económica. Pero esto no asegura el éxito. La coyuntura mercantil es cambiante. Cuando es favorable, entran normalmente en liza los pequeños empresarios algo cándidos. El agua, el viento son favorables: helos aquí confiados, un poco fanfarrones. El mal tiempo que viene seguidamente les sorprende, los engulle sin piedad. Sólo los más hábiles, los más afortunados o los que tenían reservas en un principio escapan a esta matanza de inocentes. Se ve bien hacia qué conclusión nos dirigimos: el gran comerciante es el que, precisamente, cruza sin avatares la coyuntura desfavorable. Si lo consigue es que tiene con toda seguridad los triunfos en la mano y sabe cómo utilizarlos; o, si todo va mal, tiene los medios de eclipsarse, de ponerse a resguardo de la forma más conveniente. Al estudiar el volumen de negocios *en los bancos* de las seis firmas más importantes de Amsterdam, M. G. Buist comprueba que todas atraviesan sin perjuicio la crisis brusca y grave de 1763 —salvo una que, por otra parte, se restablecerá rápidamente de sus pérdidas[29]. Así pues, esta crisis *capitalista* de 1763, al terminar la Guerra de los Siete Años, conmocionó el corazón económico de Europa y se distinguió por una serie de quiebras y bancarrotas en cadena, de Amsterdam a Hamburgo, Londres y París. Sólo escaparon los príncipes de los negocios.

Decir que el éxito capitalista descansa sobre el dinero es, evidentemente, una perogrullada si no pensamos más que en el capital indispensable a toda empresa. Pero el dinero es otra cosa bien distinta que la capacidad de invertir. Es la consideración social, y como consecuencia una serie de garantías, de privilegios, de complicidades, de protecciones. Es la posibilidad de elegir entre los negocios y las ocasiones que se ofrecen —y elegir es a la vez una tentación y un privilegio—, de introducirse por la fuerza en un círculo reticente, de defender los beneficios amenazados, de compensar pérdidas, de alejar rivales, de esperar rendimientos muy lentos pero prometedores, de obtener incluso los favores y las complacencias del príncipe. En resumen, el dinero es la libertad de tener más dinero todavía, pues sólo se presta a los ricos. Y el crédito es cada vez más la herramienta indispensable del gran comerciante. Su capital propio, su «principal», sólo raras veces está a la altura de sus necesidades. «No existe un lugar en la tierra», escribe Turgot[30], «ni una plaza comercial en que las empresas no funcionen con dinero prestado; no hay quizás un solo negociante que no esté obligado a recurrir a la bolsa ajena». «¡Qué sistema», esclama una persona anónima en un artículo del *Journal de Commerce* (1759)[31], «qué espíritu de cálculo, qué combinación de ideas y qué valentía exige la ocupación de un hombre que, a la cabeza de una casa de comercio, hace todos los años, con un fondo de 200.000 a 300.000 libras, negocios por valor de varios millones!».

Sin embargo, si creemos a Defoe, toda la jerarquía mercantil desde abajo hasta arriba está bajo una misma enseña. Desde el pequeño tendero al negociante, del artesano al fabricante, todo el mundo vive a base de crédito, es decir comprando y vendiendo a plazos *(at time),* lo cual precisamente permite con un capital de 5.000 libras por ejemplo efectuar un volumen anual de negocios de 30.000 libras[32]. Los plazos de pago, que cada uno ofrece y recibe cuando le toca y que son una «forma de pedir o tomar prestado»[33], son asimismo elásticos: «Ni siquiera una persona de cada veinte se atiene al tiempo convenido y en general no se espera que se cumpla con lo convenido, tan grandes son las facilidades entre comerciantes a este respecto»[34]. En el balance de cada co-

merciante, al lado del *stock* de mercancías, hay normalmente un activo de créditos y un pasivo de deudas. Lo prudente es salvaguardar el equilibrio, pero ciertamente no renunciar a estas formas de crédito que representan una enorme masa multiplicando por 4 o por 5 el volumen de los intercambios[35]. Todo el sistema mercantil depende de ello. Si este crédito se parase, el motor se agarrotaría. Lo importante es que se trata en este caso de un crédito inherente al sistema mercantil segregado por él —un crédito *«interno»* y *que no produce interés*. Su vigor particular en Inglaterra es para Defoe el secreto de la prosperidad inglesa, del *overtrading*[36] que le permite imponerse también en el extranjero.

El gran comerciante aprovecha, él también, y hace que sus clientes se aprovechen de estas facilidades *internas*. Pero practica también regularmente otra forma de crédito, al dirigirse al dinero de los prestamistas y proveedores de fondos que están fuera del sistema. Se trata en este caso de préstamos en dinero contante que pasan regularmente por la puerta del interés. Diferencia crucial porque la operación mercantil que reposa sobre esta base debe, a fin de cuentas, asegurar una tasa de beneficio netamente superior a la tasa de interés. Este no es el caso del comercio ordinario, estima Defoe, para quien «el préstamo a interés es un gusano que corroe el beneficio», capaz, incluso al tipo «legal» del 5 por 100, de anular los beneficios[37]. *A fortiori* el recurso a la usura sería un suicidio. Si el gran comerciante puede recurrir sin cesar al empréstito, a la «bolsa ajena», al crédito *externo*, es seguro que sus beneficios ordinarios son muy superiores a los de la mayoría de los comerciantes. Nos encontramos aquí aún ante una línea divisoria que señala las particularidades de un sector privilegiado del intercambio. En un libro al que nos referiremos muchas veces, K. N. Chaudhuri[38] se pregunta por qué las prestigiosas Compañías de las Indias se detienen en sus operaciones en el umbral de la distribución; por qué venden sus mercancías a subasta, en las puertas de sus almacenes, en fechas anunciadas con anticipación. ¿No es debido simplemente a que estas ventas se hacen mediante pago al contado? Esta es una forma de evitar las reglas y prácticas del comercio al por mayor con sus dilatados plazos de pago, de recuperar y de relanzar lo más pronto posible los capitales en el comercio fructífero del Extremo Oriente —de no perder el tiempo.

Los proveedores de fondos

«¡Acumulad, acumulad! ¡Es la ley y los profetas!» para una economía capitalista[39]. Se podría también decir igualmente: «¡Pedid prestado, pedid prestado! ¡Es la ley y los profetas!» Toda sociedad acumula, dispone de un capital que se reparte entre un ahorro atesorado y por lo tanto inútil, mantenido a la espera, y un capital cuya agua benéfica pasa por los canales de la economía activa, ayer ante todo la economía mercantil. Si ésta no es suficiente para abrir a la vez todas las compuertas posibles, existirá casi forzosamente un capital inmovilizado, desnaturalizado podríamos decir. El capitalismo no estará plenamente establecido más que cuando el capital acumulado sea utilizado al máximo, teniendo en cuenta, evidentemente, que el 100 por 100 no se alcanza jamás.

Esta inserción del capital en la vida activa impone variaciones en el tipo de interés, uno de los principales indicadores de la salud económica y del intercambio. Y si este tipo, en Europa, desde el siglo XV al XVIII, baja casi continuamente, si en Génova, hacia 1600 es ridículamente bajo, si en Holanda decrece de forma espectacular en el siglo XVII y más tarde en Londres, es ante todo porque la acumulación aumenta la masa del capital, que éste abunda y que entonces baja su alquiler y que, frecuentemente,



La oficina del cambista. La vocación de San Mateo, *cuadro de Jan Van Hemessen, 1536. (Bayerische Staatsgemäldesammlungen, cliché del Museo.)*

el débito mercantil, a pesar de su crecimiento, no va al mismo ritmo que la formación de capital. Así es como, en estos centros exhuberantes de la economía internacional, la llamada al empréstito es lo bastante viva y frecuente por haber organizado precozmente el encuentro entre el capitalista y el ahorrador, por haber creado un mercado accesible de dinero. En Marsella también, o en Cádiz, un negociante puede pedir prestado más fácilmente y a menor precio que en París, por ejemplo[40].

En el universo de los proveedores de fondos no olvidemos la creciente masa de ahorradores modestos. Es el dinero de los inocentes. En los puertos de la Hansa o de Italia han existido siempre, y todavía existen en Sevilla en el siglo XVI, pequeños prestamistas que aceptan poco riesgo, micro-transportistas que cargan algunas mercancías en los barcos que están a punto de partir. Al regreso es con ellos con quienes se hacen los mejores negocios, pues tienen necesidad de dinero en el acto. El *Grand Parti* de Lyon, en 1557, atrajo a un número considerable de pequeños suscriptores, de «micro-prestamistas». Los pecunios de gente humilde se encuentran entre los fondos reunidos por los Höchstetter de Augsburgo, quienes, al fallarles el monopolio del mercurio, se declararán en quiebra en 1529. A principios del siglo XVIII, es interesante ver al «criado de J. B. Bruny [importante negociante marsellés] colocar 300 libras sobre *Le Saint-Jean-Baptiste,* o a Margarita Truphème, sirvienta de R. Bruny [también un gran negociante], participar con 100 libras en el armamento de *La Marianne,* cuando su salario anual es de 60 libras»[41]. O a aquella sirvienta en París disponer de 1.000 escudos sobre las *Cinq Grosses Fermes,* según un libelo de 1705 que no estamos obligados a creer al pie de la letra[42].

Pequeños, pero también medianos prestamistas. Así, los comerciantes genoveses que organizaban los empréstitos a corto plazo de Felipe II se apoyaban a su vez en prestamistas españoles e italianos que buscaban fondos para ellos. El rey cede a los genoveses títulos de renta españoles *(juros)* en garantía de la suma que le es o le será anticipada. Estos títulos, que les son entregados en blanco, son seguidamente colocados entre el público: el banquero financiero genovés garantizará el pago de los intereses, pero habrá cobrado, de entrada, el importe del capital —contratando también un empréstito a bajo interés. Cuando finalmente sea reembolsado por el rey, le devolverá los *juros* de igual valor y devengando el mismo interés que los recibidos como garantía. Quizás se podrían encontrar en el Archivo de Simancas las listas de los suscriptores que respondieron así al llamamiento de los genoveses. Yo he tenido la suerte de encontrar una, pero, no sabiendo entonces el valor de este descubrimiento, tuve la mala suerte de no haber señalado la signatura.

Sería interesante, sin duda alguna, conocer los nombres de estos prestamistas bastante poco especuladores, el volumen de sus anticipos, su posición social. La extensión del público de estos suscriptores es uno de los hechos más importantes del siglo XIX. Se adivina ya importante en Inglaterra y en Holanda en el siglo XVIII, y, a igualdad de condiciones, mucho antes aún en Venecia, en Génova o en Florencia. Un historiador nos habla, hacia 1789, de 500.000 suscriptores, especialmente parisienses, para los empréstitos de Luis XVI[43]. La cifra no es inverosímil, aunque esté por demostrar. En todo caso, queda claro que las colocaciones modestas del ahorro van más frecuentemente aún hacia las rentas del Estado que hacia el movimiento de los negocios.

El prestamista medio tiene a menudo los mismos reflejos, puesto que queda atrapado entre el deseo del beneficio y la precupación por la seguridad —y, la mayoría de las veces, ésta tiene más influencia en él. No crea el lector que el libro de consejos *Il Dottor vulgare* (1673)[44] está bajo el signo de la temeridad y del riesgo. Puede muy bien decir: «Hoy nadie se jacta de tener su dinero [en su casa] de manera ociosa e improductiva. [...] Hay siempre multitud de ocasiones para invertir el dinero, especialmente después de la reciente introducción de censos, de cambios y de esas rentas o tí-

tulos públicos [...] que en Roma se llaman *loughi de monti.*» En realidad, lo que él recomienda en este libro son colocaciones de padre de familia.

Los verdaderos proveedores de fondos, los que cuentan, son generalmente personajes importantes, que a finales del siglo XVIII se designarán bajo el nombre específico de *capitalistas.* Espectadores de la vida de los negocios, intervienen a veces a la ligera (pues todo llega), cediendo a la hábil presión de un solicitante (según Defoe, el tendero que ha hecho fortuna y se ha retirado deja a menudo de ser prudente), pero la mayoría de las veces parece ser que calculan su decisión. En esta categoría de proveedores de fondos, cualquier rico encuentra sitio un día u otro: estos funcionarios de la nobleza de toga francesa, tan a menudo disimulados detrás de los *traitans*[45], simples testaferros a su servicio; o esos magistrados y regentes de las ciudades holandesas, grandes prestamistas ante el Eterno; o estos patricios que un relato, en Venecia, nos muestra en el siglo XVI como *piezarie,* proporcionando avales a los pequeños arrendadores de impuestos y rentas de la Señoría[46]. Nadie pensará que esta garantía fuera un gesto gratuito. En La Rochelle, los comerciantes y los armadores tienen «sus equipos habituales de proveedores de fondos»[47]. En Génova, toda la clase superior de los negocios, la capa poco espesa de los *nobili vechi* está constituida por proveedores de fondos a cuya actividad tendremos ocasión de referirnos otra vez. Incluso en Amsterdam, donde existe desde 1614, aprovisionada por el Banco de Amsterdam, una banca de préstamo, ésta sólo se dedica durante cierto tiempo a anticipar dinero a los comerciantes. Alrededor de 1640, tal banca se convierte en una especie de monte de piedad y dejará dicha función a los capitales privados[48]. El triunfo de Holanda es el triunfo del crédito fácil, aun para los comerciantes extranjeros. En Londres, en el siglo XVIII, el mercado del dinero no es tan sencillo[49]. Pero el dinero contante es tan raro que el crédito se desarrolla por necesidad en los *billbrokers,* especialistas en letras de cambio, en los *scriveners,* especialistas en hipotecas, ventas y compras de terrenos, y especialmente en los *goldsmiths,* que ya son verdaderos banqueros, organizadores titulados de suscripciones de *funds,* las rentas sobre el Estado inglés que, como lo menciona con insistencia Isaac de Pinto, se convertirán en una verdadera moneda supletoria[50].

No hay nada comparable en la Francia de mediados del siglo XVIII, antes de que este país haya comenzado a recuperarse de su retraso en materia de negocios, con relación a Holanda e Inglaterra. El crédito aparece en Francia mal organizado, casi clandestinamente. El clima social apenas lo favorece. Más de un proveedor de fondos, a causa de su situación (tal o cual funcionario del rey) o por su posición nobiliaria (teniendo en cuenta el miedo a la derogación), desea hacer los préstamos de dinero con discreción. Y asimismo el prestamista tiene también miedo de una publicidad que atentaría a su crédito. En algunos ambientes de negocios, una firma que da dinero a préstamo es considerada con cierta sospecha.

En 1749[51], un importante comerciante de Ruan, Robert Dugard, fundaba en Darnetal, suburbio de aquella ciudad, una manufactura de telas y una tintorería, estando en posesión de algunos secretos técnicos adquiridos más o menos honestamente a fin de cuentas. Lanzar esta empresa era cuestión de dinero: hacía falta pedir prestado, obtener anticipos sobre los ingresos. Uno de los socios de Dugard, Louvet el Joven, toma a su cargo esta difícil operación. Se traslada a París y allí lucha como un desesperado para que le acepten pagarés y letras a cambio de dinero contante. Su intención: reembolsar dichos efectos a sus vencimientos previstos y después volver a empezar. Gracias a su correspondencia, le acompañamos en sus gestiones. Corre, insiste, triunfa o se desespera, pero no cesa de llamar a las puertas como solicitante, y si es posible como amigo. «Pero todavía», escribe a Dugard que se impacienta, «hace falta tiempo para todo y especialmente para esta tarea en la que no se puede tener mucha circunspección... Otra persona menos tímida o con más espíritu que yo podría solucionar este asunto a

la primera, pero yo temo que se me cierren las puertas, y cuando se cierran una vez hay que pasar sin detenerse[52]». Asimismo, prueba toda clase de combinaciones. En lugar de poner en circulación pagarés, algunos endosados en blanco, y de ofrecer letras de cambio, «nosotros hemos imaginado», escribe Louvet, «proponerles [se trata de prestamistas circunspectos] una especie de acciones que les reembolsaríamos al cabo de 5 años con un dividendo cada año en aumento». Estos prestamistas son los parientes de otro socio, d'Haristoy, del que Louvet nos cuenta: «El Sr. d'Haristoy ha ido a cenar a casa de su familia; yo le he picado y le he puesto fuego bajo el vientre» (5 de diciembre de 1749). De estas acrobacias que nosotros comprendemos a la tercera o a la cuarta lectura, he aquí un último ejemplo (28 de enero de 1750): «... usted puede girar», explica a Robert Dugard, «20 m [20.000] libras contra Mr. (Le) Leu, para el 20 de febrero-2 de marzo, y 20 m.l. al 2 de diciembre, pero él cumplirá su compromiso; yo le he suministrado buenos papeles para ello. O, si usted lo prefiere, giraré contra él, a la orden de usted, y le enviaré a usted todas las letras de cambio aceptadas; en resumen, como usted quiera». El hecho de que Louvet el Joven acabase por caer en la miseria después de haber renunciado a su parte en la manufactura de Darnetal (que se declarará, ella misma, en quiebra en 1761) y que se encontrase refugiado en Londres en febrero de 1755, *«at Mrs. Steel in little bell alley Coleman Street»*, es sólo un detalle minúsculo. ¿Qué importa eso? Un intermediario de lenguaje vivo está cansado «de hacer [...] de hermano administrador», de verse obligado, para conseguir algo de dinero, a tener que hacer «visita de cortesía, visita para presentar la disposición de ánimo y otra visita para operar», de que le exigieran garantías imposibles, de no poder descontar el mejor papel en el momento en que bruscamente todas las Bolsas se cierran porque ha habido quiebras en Burdeos y en Londres —en resumen, de encontrarse en un sitio donde nada está organizado para un crédito normal a un comerciante. Sin embargo, Robert Dugard es un importante hombre de negocios comprometido en toda clase de empresas, y una de sus actividades es el comercio con las Islas. Debería resolver fácilmente un problema de crédito. Sobre todo teniendo en cuenta, y esto es lo paradójico, que los fondos no escaseaban en París. Así, el banco Le Couteulx, instalado en París, Ruan y Cádiz, rehúsa tomar dinero en depósito, «teniendo nosotros mismos dinero en exceso», «nuestros fondos en caja inactivos» —y esto sucede en varias ocasiones, en 1734, 1754, 1758, 1767[53].

Crédito y banca

En el marco de la Europa medieval y moderna, la banca no es sin lugar a dudas una creación *ex nihilo*. La Antigüedad ha conocido bancos y banqueros. El Islam tiene muy temprano sus prestamistas judíos y utiliza, mucho antes que Occidente, instrumentos de crédito como la letra de cambio desde los siglos X y XI. En el siglo XIII, en el Mediterráneo cristiano, los cambistas se encuentran entre los primeros banqueros, ya sea de forma itinerante, yendo de feria en feria, o instalados en plazas tales como Barcelona, Génova o Venecia[54]. En Florencia, según Federigo Melis[55], y sin duda en las demás ciudades toscanas, la banca nacería de los servicios que se prestan las sociedades o las compañías mercantiles. En esta operación sería decisiva la sociedad «activa», la que pide el crédito y obliga a su socio, la sociedad «pasiva», la proveedora de fondos, a tomar una parte indirecta en un proceso de negocios que le es, en principio, extraño.

Pero dejemos estos problemas de origen. Dejemos también de lado la evolución general de los bancos privados antes y después de las creaciones decisivas de los bancos

públicos (*Taula de Cambis* en Barcelona, 1401; *Casa di San Giorgio* en Génova, 1407, que interrumpirá su actividad bancaria de 1458 a 1596; *Banco di Rialto,* 1587; *Banque d'Amsterdam,* 1609; *Banco Giro* de Venecia, 1619). Se sabe que antes del Banco de Inglaterra, fundado en 1694, los bancos públicos no se ocupan más que de depósitos y de giros, no de préstamos o anticipos ni de la gestión de lo que nosotros llamaríamos carteras. Ahora bien, aquellas actividades fueron muy pronto competencia de los bancos privados, por ejemplo de los bancos venecianos denominados *di scritta* o de aquellos bancos napolitanos de los que se han conservado tantos registros referentes al siglo XVI.

Pero nuestro objeto aquí no es insistir sobre estas historias en particular; solamente pretendemos ver cuándo y cómo el crédito trata de convertirse en institución; cuándo y cómo la actividad bancaria se desliza hacia posiciones dominantes de la economía. Brevemente, ha habido tres reactivaciones en Occidente, visibles a simple vista, en las que se ha producido un crecimiento anormal de la banca y del crédito: alrededor del año 1300 en Florencia; durante la segunda mitad del siglo XVI y los dos primeros decenios del siglo XVII, en Génova; en el siglo XVIII, en Amsterdam. ¿Se puede extraer una conclusión del hecho de que, por tres veces, la evolución iniciada con fuerza y que parece preparar, a más o menos largo plazo, el triunfo de cierto capitalismo financiero, se bloquee a mitad de camino? Será necesario esperar al siglo XIX para que se consuma esta evolución. Tres experiencias pues, tres grandes éxitos, después, para concluir, tres fracasos, o al menos tres evidentes repliegues. Nuestra intención es ver estas experiencias a rasgos muy generales para recalcar ante todo sus curiosas coincidencias.

En Florencia, en el *duecento* y en el *trecento,* el crédito implica la historia entera de la ciudad misma, así como también la de otras ciudades italianas rivales de Florencia, la de todo el Mediterráneo y de Occidente entero. Es a partir del renacimiento de la economía europea, a partir del siglo XI como mínimo, como hay que comprender el establecimiento de las grandes compañías mercantiles y bancarias de Florencia, impulsadas por el mismo movimiento que debía colocar a Italia en el primer puesto de Europa durante siglos: en el siglo XIII, navíos genoveses flotan en el mar Caspio; viajeros y comerciantes italianos llegan a India y a China; venecianos y genoveses acampan en las encrucijadas del Mar Negro; los italianos buscan en los puertos de Africa del Norte el oro en polvo del Sudán; otros están en Francia, en España, en Portugal, en los Países Bajos, en Inglaterra. Y los comerciantes florentinos son, en todas partes, compradores y vendedores de especias, de lanas, de artículos de ferretería, de metales, de paños, de telas de seda, pero son más aún comerciantes de dinero. Sus compañías, medio mercantiles, medio bancarias, encuentran en Florencia el dinero contante en abundancia y un crédito *relativamente* barato. En esto reside la eficacia y la fuerza de sus redes de distribución. Compensaciones, giros, transferencias de dinero se hacen sin dificultad de filial a filial, de Brujas a Venecia, desde Aragón hasta Armenia, del mar del Norte al Negro; las sedas de China se venden en Londres contra las balas de lana. Cuando todo va bien, ¿no representan el crédito y el papel el dinero en grado superlativo? Estos corren, vuelan, son infatigables.

La proeza de las sociedades florentinas es, con toda seguridad, la conquista, la tutela del lejano reino de Inglaterra. Para apoderarse de la isla les fue necesario suplantar a los prestamistas judíos, a los comerciantes de la Hansa y de los Países Bajos, a los comerciantes ingleses —adversarios tenaces— así como apartar a los competidores italianos. Florencia ha sustituido, en la isla, la acción pionera de los Riccardi, comerciantes lucanos que habían financiado la conquista del País de Gales por Eduardo I. Algo más tarde, los Frescobaldi de Florencia anticipaban el dinero para la guerra de Eduardo II contra Escocia; los Bardi y los Peruzzi permitirán luego las operaciones de Eduardo III contra Francia, en el conflicto que inicia la llamada Guerra de los Cien Años.



Una banca italiana a finales del siglo XIV. Arriba la sala de los cofres y el despacho donde se cuentan las piezas de moneda; abajo, depósitos o transferencias. (British Museum.)

El triunfo de los comerciantes florentinos no consiste solamente en tener a su merced a los soberanos de la isla, sino en apoderarse de la lana inglesa, indispensable para los talleres del continente y para el *Arte della lana* de Florencia.

Pero la aventura inglesa termina en 1345 con la catástrofe de los Bardi, «colosos con los pies de barro», se ha dicho, pero colosos con toda seguridad. Eduardo III les debía, así como a los Peruzzi, en aquel año dramático, una suma enorme (900.000 florines a los Bardi, 600.000 a los Peruzzi), una suma desproporcionada para los capitales de estas dos sociedades —prueba de que comprometieron en estos gigantescos préstamos el dinero de sus depositantes (pudiendo oscilar la proporción de 1 a 10). Esta catástrofe, «la más grave de toda la historia de Florencia», según el cronista Villani, pesa sobre la ciudad con motivo de otras catástrofes que la acompañaron. Junto a Eduardo III, incapaz de reembolsar sus deudas, la culpable es la recesión que corta en dos el siglo XIV, con la Peste Negra a la cabeza.

La fortuna *bancaria* de Florencia se esfuma entonces ante la fortuna *mercantil* de Génova y de Venecia, y es la más mercantil de sus rivales —Venecia— la que vencerá al terminar la Guerra de Chioggia, en 1381. La experiencia florentina, de una evidente modernidad bancaria, no ha sobrevivido a la crisis económica internacional. En Florencia permanecerán sus actividades mercantiles y su industria; esta ciudad reconstruirá incluso en el siglo XV su actividad bancaria, pero ya no volverá a desempeñar el papel pionero en el mundo que desempeñó antaño. Los Médicis no son los Bardi.

Segunda experiencia: la de Génova. Entre 1550 y 1560 hubo, al mismo tiempo que cierta desaceleración de la viva expansión de principios de siglo, un viraje de la economía europea. El flujo de metal blanco procedente de las minas de América perjudicó, por una parte, a los grandes comerciantes alemanes, dueños hasta aquel momento de la producción de plata de Europa Central. Por otra parte revalorizó el oro, desde entonces más escaso, pero que sigue siendo la moneda de pago de las transacciones internacionales y de las letras de cambio. Los genoveses fueron los primeros en comprender este cambio. Al ofrecerse a sustituir a los comerciantes de la Alta Alemania como prestamistas del Rey Católico, ponen la mano en los tesoros de América y su ciudad se convierte en el centro de toda la economía europea, en vez de Amberes. Entonces se desarrolla una experiencia aún más extraña y más moderna que la de Florencia en el siglo XIV, la de un crédito a base de letras de cambio y de recambio, trasladadas de feria en feria o de ciudad en ciudad. Ciertamente, las letras de cambio eran conocidas, utilizadas en Amberes, en Lyon, en Augsburgo, en Medina del Campo y en otras partes, y estas ciudades no serán abandonadas de la noche a la mañana. Pero, con los genoveses, el papel conoce una creciente preponderancia. Incluso se atribuye a los Fugger la expresión de que negociar con los genoveses era negociar con papel, *mit Papier*, mientras que con ellos se negociaba con dinero contante, o sea *Baargeld* —palabras de negociantes tradicionales que se ven abrumados con una nueva técnica. Pues, contrariamente, por sus anticipos al rey de España, reembolsados en piezas de a ocho o en barras de plata cuando regresaban las flotas de América, los genoveses hicieron de su ciudad el gran mercado del metal blanco. Y por sus letras de cambio y las que ellos compran contra monedas de plata en Venecia o en Florencia, son los dueños de la circulación del oro. En efecto, logran realizar la hazaña de pagar al Rey Católico en oro, sobre la plaza de Amberes (por necesidad de la guerra, los saldos se pagan principalmente en piezas de oro), las sumas que ellos perciben en metal blanco desde España.

La maquinaria genovesa se organiza en toda su eficacia en 1579 con la instalación de las grandes ferias de Plasencia que ya hemos mencionado[56]. Estas ferias centralizan las múltiples operaciones de los negocios y de los pagos internacionales, organizan el *clearing* o, como se decía entonces, el *scontro*. Fue tan sólo en 1622 cuando se desorganizó la maquinaria tan bien montada, poniendo fin al reinado exclusivo del crédito

genovés. ¿Cuál fue el motivo de este hundimiento? ¿Fue consecuencia de la disminución de las llegadas de metal blanco de América, según se ha creído durante largo tiempo? Pero bajo este punto de vista, los estudios revolucionarios de Michel Morineau[57] han trastocado los planteamientos del problema. No hubo una disminución catastrófica de los «tesoros» de América. No hubo una detención suficiente de las llegadas a Génova de cajas de piezas de ocho. Las pruebas de lo contrario están a nuestra disposición. A Génova continuarán afluyendo metales preciosos. Con la recuperación económica, a finales del siglo XVII, la ciudad absorve aún, o al menos ve pasar por ella, en 1687 por ejemplo, de 5 a 6 millones de *pezze da otto*[58]. En estas condiciones, el problema de la relativa desaparición de Génova permanece en la oscuridad. Según Felipe Ruiz Martín, los compradores españoles de *juros* habrían dejado de suministrar los capitales necesarios para el juego de los comerciantes banqueros genoveses, prestamistas titulares del Rey Católico. Abandonados exclusivamente a sus fuerzas, éstos habrían repatriado masivamente sus créditos de España. Esto es lo que pudo suceder. Otra explicación se me ocurre: el juego del papel, de las letras de cambio, no es posible más que si las plazas entre las que circula están a niveles variables; es necesario que la letra que viaja se valorice. En caso de «*bestial larghezza*»[59] del dinero en efectivo (son palabras de un contemporáneo), la letra de cambio se pega al techo de los altos cambios. Si el agua sobreabunda, la rueda del molino anegada no girará más. Así pues, desde los años 1590-1595, la superabundancia del metal blanco anegó las plazas. En todo caso, por este u otro motivo, la montaña de papeles genoveses se hunde, por lo menos pierde su poder de organización dominante. Una vez más, un crédito sofisticado a la moderna, que se había instalado en la cumbre de los negocios europeos, no ha podido mantener su posición más que durante un tiempo muy corto, ni siquiera medio siglo, como si estas nuevas experiencias excediesen las posibilidades de las economías del Antiguo Régimen.

Pero la aventura volverá a empezar en Amsterdam.

En el siglo XVIII, en el cuadrilátero Amsterdam-Londres-París-Ginebra se reconstituye, en lo alto de la actividad mercantil, una eficaz supremacía bancaria. El milagro se sitúa en Amsterdam. La función diversa del crédito adquiere allí una preponderancia enorme, inusitada. Todo el tráfico de mercancías, en Europa, es como teledirigido, remolcado por los movimientos vivos del crédito y del descuento. Ahora bien, como en Génova, el pivote no aguantará hasta el final del siglo y de su prosperidad. La banca holandesa, agobiada por la abundancia de dinero, se ha dejado atrapar en los pérfidos engranajes de los préstamos a los Estados europeos. La quiebra de Francia en 1789 es un golpe catastrófico para el reloj de precisión que es Holanda. Una vez más, el reinado del papel termina mal. Y como cada vez, el fracaso plantea cien problemas. ¿Quizás era demasiado temprano para crear un régimen bancario tranquilo y seguro de sí mismo, en el que la triple red de mercancías en movimiento, dinero contante en movimiento y títulos de crédito en movimiento pudiera entrelazarse y dirigirse sin estorbos? Entonces la crisis, el interciclo depresivo a partir de 1778, no hubiera sido más que el detonador que ha precipitado una evolución casi inevitable, según la lógica de las cosas.

El dinero o se esconde o circula

Se suele medir los ritmos coyunturales de la economía según los salarios, los precios y las producciones. Quizás convendría prestar también atención a otro indicador que, hasta aquí, apenas es medible, el de la circulación del capital-dinero: se acumula, se emplea, se esconde de vez en cuando. A veces se encierra en los cofres: el atesoramiento ha sido una fuerza negativa siempre en acción en las economías de antaño. A menudo, se ha puesto al abrigo en los valores refugios: la tierra, la propiedad inmobiliaria. Pero también hay períodos en que los que los cofres cerrados a cal y canto se abren, en los que el dinero circula, se ofrece a quien desea acogerlo. Digamos que era más fácil pedir prestado en la Holanda de los años 1750 que en nuestros días, en 1979. Pero en general, hasta la Revolución Industrial, la inversión productiva choca contra múltiples frenos, lo cual, según las circunstancias, puede también depender de la escasez de capitales así como de la dificultad de emplear los que están disponibles.

En todo caso, ha habido períodos de dinero fácil y de dinero difícil de encontrar. O todo es sencillo o todo es difícil, sin que los amos aparentes del mundo puedan lograr gran cosa. Carlo M. Cipolla[60] demuestra que todo se vuelve más fácil para Italia considerada globalmente inmediatamente después de la Paz del Cateau-Cambrésis (1559) que la mutila, políticamente hablando, pero que le asegura cierta tranquilidad, cierta seguridad. De igual modo, pero esta vez en toda Europa, a las sucesivas paces de 1598, 1604, 1609, les siguen períodos de dinero fácil. En realidad, éste no se emplea en todos los sitios de la misma manera. La Holanda de comienzos del siglo XVII está en pleno auge del capitalismo mercantil. En Venecia, en la misma época, el dinero obtenido en el comercio se invierte en una agricultura capitalista. En otras partes se sacrifica el dinero al esplendor cultural, fuente de dispendios económicamente aberrantes: el Siglo de Oro español, el lujo de los Países Bajos de los archiduques, o de la Inglaterra de los Estuardos, o el estilo Enrique IV conocido bajo el nombre de estilo Luis XIII utilizan una acumulación nacional indiscutible. En el siglo XVIII, el lujo y la especulación comercial o financiera se desarrollan al mismo tiempo. Isaac de Pinto[61] dirá de la Inglaterra de su tiempo que «nadie atesora ya en sus cajas de caudales» y que el mismo avaro ha descubierto que «poner sus bienes en circulación», comprar fondos del Estado, acciones de grandes compañías o del Banco de Inglaterra es más rentable que inmovilizarlos, que vale aún más que la piedra de los inmuebles o la tierra (que sin embargo había sido en el siglo XVI, en Inglaterra, una inversión rentable). Defoe decía ya, hacia 1725, alabando los méritos de la inversión comercial o incluso en una tienda, que una propiedad territorial no era más que un estanque; un comercio, al contrario, una fuente[62].

Y sin embargo, ¡cuántas aguas estancadas aún en el siglo XVIII! Por otra parte, el atesoramiento tiene a veces sus motivos. En la Francia doliente de 1708, el gobierno, empeñado en una guerra durante la cual movilizará todas las fuerzas de la nación, ha multiplicado los billetes: La moneda mala expulsa entonces a la buena, la cual se esconde. Incluso en Bretaña, especialmente en Bretaña, donde un provechoso comercio con el mar del Sur aporta no obstante considerables cantidades de metal blanco. Uno de los informadores del controlador general Desmarets le escribe desde Rennes, el 6 de marzo de 1708, lo siguiente: «yo me encontraba ayer en casa de uno de los más importantes burgueses que ejercer actualmente y desde hace mucho tiempo, tanto por mar como por tierra, con los más famosos negociantes de provincias. El me aseguró que ciertamente sabía que había más de treinta millones de piastras escondidas y más de sesenta millones en oro y plata que no verán el día hasta que el papel moneda [pues-

to en circulación por el gobierno de Luis XIV] se agote por completo, que el dinero contante y sonante [cuya cotización variaba con frecuencia] se modere convenientemente y que el comercio se restablezca en parte»[63] Las piastras en cuestión son aquellas que los de Saint-Malo han traído de sus viajes por las costas del Perú; en cuanto al restablecimiento del comercio —que coincide con la terminación de la Guerra de Sucesión de España, empezada en 1701—, sólo se conseguirá con los Tratados de Utrecht (1713) y de Rastatt (1714).

Esta prudencia la observarán todos los hombres de negocios. La Paz de Utrecht ha sido ya firmada hace varios meses cuando el cónsul francés en Génova escribe: «Todo el mundo se encoge por falta de confianza; por este motivo los que negocian con el crédito, como la mayoría de los comerciantes de esta ciudad, no hacen casi nada. Las mejores bolsas están cerradas»[64]. Estas no se abrirán hasta que la *Carrera de Indias* de la que dependen, haya recuperado en Cádiz, efectivamente, su papel de distribuidora de metal blanco —pues sin metal blanco, sin oro, sin ingresos seguros, las «grandes bolsas» no se abren ni se llenan. En 1627, en la ciudad de Génova, ocurría ya lo mismo. Los hombres de negocios, prestamistas del rey de España, habían decidido, después de la bancarrota española cuyas consecuencias ninguna medida particular había dulcificado para ellos, no prestar ni un solo sol a Felipe IV Sin embargo, el gobernador de Milán y el embajador español les hostigaban con demandas, multiplicaban presiones e incluso amenazas. Todo en vano: a la ciudad parecía faltarle enteramente el dinero; todos los negocios estaban detenidos; no se encontraba ni una letra de cambio para negocios. El cónsul de Venecia en Génova describe en varias de sus cartas las dificultades de la plaza, pero termina por sospechar que esta *«stretezza»* es diplomática, que está alentada por los hombres de negocios para motivar sus rechazos[65] Esto se creerá de buen grado si se cuentan los reales que los genoveses de España expiden en el mismo momento por cajas enteras hacia su ciudad y que, sin duda, se amontonan en los cofres de los palacios.

Pero volverían a salir. Pues el dinero mercantil no se atesora más que en espera de una nueva ocasión. Así pues, he aquí lo que se escribe desde Nantes, en 1726, cuando se trata de romper el privilegio de la Compañía Francesa de las Indias Orientales: «Nosotros sólo hemos conocido las fuerzas y recursos de nuestra ciudad en ocasión del proyecto hecho por nuestros comerciantes o para entrar por su cuenta en los negocios del Rey [la Compañía], o para asociarse para esto a los de Saint-Malo, que son muy poderosos. Se toma esta última alternativa para no interponerse los unos a los otros, y todo se hará con el hombre de la Compañía de Saint-Malo. Las suscripciones de nuestros comerciantes ascienden a dieciocho millones [de libras] cuando nosotros creíamos que no podían importar todas en conjunto más que cuatro millones. [...] Nosotros esperamos que las grandes sumas que se ofrecen a la corte para retirar el privilegio exclusivo de la Compañía de las Indias [...] que arruina al Reino, tendrán éxito para que el comercio se haga libre en todas partes»[66] Todo esto resulta inútil, puesto que el privilegio de la Compañía sobrevivirá finalmente a las tempestades y consecuencias del Sistema de Law. Sin embargo, ha entrado en juego aquí la regla general: efectivamente, en cuanto vuelve la calma y las buenas ocasiones, «el dinero que está en el Reino entra en el comercio»[67].

Pero, ¿entra enteramente el dinero en el comercio? Nosotros no escapamos a la impresión, incluso y expecialmente en el siglo XVIII, de que el dinero acumulado excede, con creces, a las demandas de capitales. Así pues, Inglaterra no ha utilizado todas sus reservas para financiar su Revolución Industrial, y sus esfuerzos e inversiones hubieran podido ser mucho más considerables de lo que fueron. El *stock* monetario francés, durante la Guerra de Sucesión de España, excedía con creces los 80 ó 100 millones de billetes emitidos por el gobierno de Luis XIV[68] La fortuna mobiliaria de Francia excedía



El puerto de Marsella en el siglo XVIII (detalle), de Joseph Vernet. (Fototeca Armand Colin.)

en mucho a las necesidades de la industria antes de la Revolución Industrial, lo cual explica que hayan podido producirse movimientos como los de Law y que las minas de carbón, en el siglo XVIII, hayan constituido sin retraso ni dificultad, cuando lo hayan deseado, el capital fijo y circulante necesario para su explotación[69]. La correspondencia comercial[70] demuestra por otra parte, sin género de duda, que la Francia de Luis XVI está repleta de dinero ocioso «que se aburre», citando la expresión de J. Gentil da Silva, y que no sabe dónde emplearse. En Marsella, por ejemplo, durante la segunda mitad del siglo XVIII, los poseedores de capitales que ofrecen a los negociantes dinero al 5 por 100 no encuentran tomadores más que en raras ocasiones. Y cuando encuentran a uno le dan las gracias por «la bondad que ha tenido de guardar fondos» (1763). De hecho, existen suficientes capitales en dicha ciudad para que los comerciantes trabajen con sus propios fondos y los de los socios que comparten sus riesgos, en vez de hacerlo con préstamos que devengan interés. En Cádiz, existen las mismas actitudes. Los negociantes rehúsan las ofertas de dinero, incluso al 4 por 100, manifestando que están «agobiados con sus propios fondos». Esto sucedía en 1759, o sea en tiempo de guerra, pero también en 1754, en tiempo de paz.

No por esto hay que pensar que los negociantes no toman nunca prestado durante aquella segunda mitad del siglo XVIII —la verdad es al contrario— y que los capitales se ofrecen en vano en todas partes. La aventura de Robert Dugard en París demuestra lo contrario. Digamos solamente que los momentos de dinero fácil, excedentario, mal invertido, son más frecuentes de lo que se cree ordinariamente. Bajo este punto de vista nada es más revelador que un viaje a Milán en vísperas de la Revolución Francesa. La ciudad y la provincia de Lombardía son entonces el teatro de una renovación de la máquina fiscal y financiera, pues el alza de la vida económica ha sacado de apuros al Estado. Frente a los *Monti*, a los bancos, a las familias, a las instituciones religiosas, a los arrendadores de impuestos, a los potentes grupos de hombres de negocios, el Estado, en efecto, se ha fortalecido bastante para emprender la reforma de antiguos abusos, convertidos casi en estructurales, debido a que la burguesía y la nobleza milanesa y lombarda devoraran poco a poco al Estado y transformaran en rentas privadas casi todos los puestos de las *regalia*, o sea los cánones públicos. Sólo existe un remedio: el rescate de las rentas enajenadas por el Estado a títulos diversos: así se produce un *enorme* reembolso de capitales. Esta política, proseguida a un ritmo relativamente rápido, inunda Lombardía de dinero en efectivo y plantea un problema a los antiguos rentistas: ¿qué hacer con tal masa de capitales aparecida súbitamente? Aunque no se conozca con perfecta exactitud el uso que se ha hecho de dichos capitales, se sabe que se han utilizado relativamente poco en la compra de tierras o bonos al 3,5% propuestos por el Estado, o de inmuebles urbanos; que, por mediación de los banqueros y de los cambios, han participado en esta corriente de negocios internacionales que pasa por Milán, de la que la firma Greppi ofrece un ejemplo. Pero el hecho significativo es que este manó no beneficia a las inversiones industriales teniendo en cuenta que existen en Lombardía manufacturas textiles y empresas rentables. Para esto se basan en antiguas desconfianzas o en antiguas experiencias. Y sin embargo, la Revolución Industrial ha comenzado ya en Inglaterra[71].

Hay que evitar, pues, considerar el ahorro y la acumulación como fenómenos puramente cuantitativos, como si una cierta tasa de ahorro o un cierto volumen de acumulación estuvieran, en cierto modo, dotados del poder de desencadenar casi automáticamente la inversión creadora y una nueva tasa de crecimiento. Las cosas son más complicadas. Cada sociedad tiene sus formas de ahorrar, sus formas de gastar, sus prejuicios, sus incentivos o sus frenos a la inversión.

Y la política desempeña también su papel en la formación y la utilización del capital. El fisco, por ejemplo, da paso, desvía, restituye de forma más o menos útil o

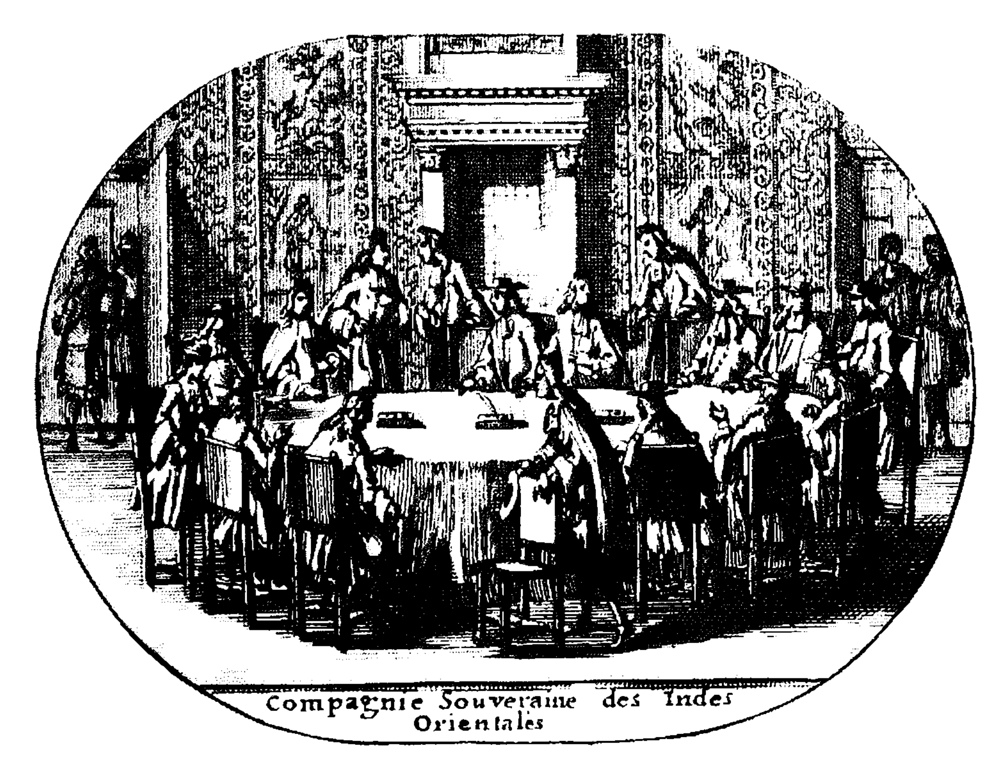
rápida el dinero que recauda. En Francia, el sistema de impuestos implica la reunión de enormes sumas en manos de arrendadores generales (de impuestos) y de los funcionarios de hacienda. Según estudios recientes[72], éstos habrían redistribuido en gran medida las riquezas así adquiridas en inversiones constructivas. Desde el tiempo de Colbert o en la época de Luis XV, son numerosos los que invierten en las empresas comerciales e incluso manufactureras, especialmente en las compañías y manufacturas privilegiadas. Puede ser. Pero se admitirá, con Pierre Vilar, que las contratas de arrendamiento de derechos regios y señoriales, en la Cataluña del siglo XVIII, son un canal de redistribución mucho más eficaz que la *«Ferme Générale»* (Arrendamiento General) francesa, pues «dispersos entre las manos de comerciantes y de maestros artesanos, hacen entrar su producto en el circuito del capital comercial y finalmente industrial, incluso en el de la modernización agrícola»[73]. En cuanto al sistema inglés, en el que el impuesto se convierte en garantía del servicio de una deuda pública consolidada y da al Estado un equilibrio y una fuerza sin igual, ¿no es esto otra manera, aún más eficaz, de reintroducir el dinero del impuesto en la circulación general? Incluso si los contemporáneos no han sido siempre conscientes de ello.

ELECCION Y ESTRATEGIAS CAPITALISTAS

El capitalismo no acepta todas las posibilidades de inversión y de progreso que le propone la vida económica. El capitalismo vigila sin fin la coyuntura para intervenir en ella según algunas direcciones preferenciales —lo que equivale a decir que *sabe* y *puede* elegir el campo de acción. Así pues, más que la elección en sí —que no cesa de variar de coyuntura en coyuntura, de siglo en siglo— es el mismo hecho de tener los medios de crear una estrategia y los medios de cambiarla lo que define la superioridad capitalista. Para los siglos que nos interesan, demostraremos que los grandes comerciantes, aunque en pequeño número, se han apoderado de las llaves del comercio a distancia, la posición estratégica por excelencia; que disponen del privilegio de la información, arma sin igual en épocas en que la circulación de las noticias era lenta y muy costosa; que disponen generalmente de las complicidades del Estado y de la sociedad y que, en consecuencia, pueden dar la vuelta constantemente y de la forma más natural del mundo, sin mala conciencia, a las reglas de la economía de mercado. Lo que es obligación para los demás no lo es forzosamente para ellos. Turgot[74] piensa que un comerciante no escapa al mercado, a lo imprevisible de sus precios: esto no es verdad más que a medias, ¡y ni siquiera!

Un espíritu capitalista

Sin embargo, ¿es necesario atribuir a nuestros actores un «espíritu» que sería la fuente de su superioridad y los caracterizaría de una vez por todas, que sería cálculo, razón, lógica, desapego a los sentimientos ordinarios, todo ello al servicio de un apetito desenfrenado de beneficios? Esta opinión apasionada de Sombart ha perdido buena parte de su credibilidad. Lo mismo ha ocurrido con la opinión tan difundida de Schumpeter sobre el papel decisivo de la innovación y del entrenamiento del empresario. ¿Puede el capitalista reunir en su persona todas estas cualidades y todos estos dones? En nuestra explicación, elegir, poder elegir, no consiste en discernir cada vez con vista perspicaz el buen camino y la mejor respuesta. No olvidemos que nuestro actor está instalado en un nivel de la vida social y que, la mayor parte de las veces, tiene ante sus ojos las soluciones, los consejos, la prudencia de sus semejantes. Juzga a través de ellos. Su eficacia depende tanto de él mismo como del punto donde se encuentra, en la confluencia o en la orilla de los flujos esenciales del intercambio y de los centros de decisión —los cuales, justamente, en toda época, tienen su localización precisa. Luis Dermigny[75] y Christof Glamman[76] tienen buenas razones para poner en duda la genialidad de los *Heeren Zeventien,* los «Diecisiete Señores» que dirigen la Compañía Holandesa de las Indias Orientales. Pero ¿es necesario ser genial para hacer muy buenos negocios, si la suerte, en el siglo XVIII, ha hecho que nazca holandés y lo ha colocado entre los dueños de la enorme máquina de la *Oost Indische Compagnie*? «Existen [...] estúpidos y me atrevo a decir imbéciles», escribe La Bruyère[77], «que se colocan en buenos puestos y saben morir en la opulencia, sin que sean en ningún modo sospechosos de haber contribuido con su trabajo o con el más pequeño esfuerzo; alguien los ha conducido a la fuente de un río, o bien sólo el destino ha hecho que la encuentren; les han dicho: "¿Queréis agua? Sacadla." Y la han sacado».



Los regentes holandeses de la Compañía de las Indias. Grabado sacado de la «Histoire abrégée des Provinces-Unies des Pays-Bas...», Amsterdam, 1701. (Cliché de la Fundación Atlas van Stolk.)

No creamos que la *maximización*, tan a menudo denunciada, de los beneficios y las ganancias explica todo lo referente al comportamiento de los comerciantes capitalistas. Evidentemente, existe esta palabra tan a menudo repetida por Jakob Fugger el Rico, a quien le aconsejaban retirarse de los negocios, «que él trataba de ganar dinero en tanto que pudiera hacerlo», hasta el final de su vida[78]. Pero esta palabra, sospechosa a medias como todas las palabras históricas, sería absolutamente auténtica si caracterizase a un individuo en un instante de su vida y de su discurso, no a toda una clase o a toda una categoría de personas. Los capitalistas son hombres y, como los demás, tienen comportamientos diversos; unos son calculadores, otros jugadores, unos avaros, otros pródigos, unos geniales, otros todo lo más «tienen potra». Un panfleto catalán (1809)[79] que afirma que «el negociante sólo mira y considera lo que tiende a multiplicar su capital por cualquier medio» encontraría mil confirmaciones en las correspondencias de los negociantes que tenemos a la vista: no lo dudemos, ellos trabajan para ganar dinero. De esto a explicar la llegada del capitalismo moderno por medio del espíritu de lucro, o de economía, o de razón, o por la afición al riesgo calculado, hay una gran distancia. Jean Pellet, comerciante bordelés, parece ilustrar su agitada vida de hombre de negocios cuando escribe: «Los grandes beneficios en el comercio se hacen en las especulaciones»[80]. Sí, pero este arriesgado comerciante tenía un hermano de lo más sensato y ambos hicieron fortuna al mismo tiempo, el prudente y el imprudente.

La explicación «idealista», unívoca, que hace del capitalismo la encarnación de cierta mentalidad, no es más que la puerta de salida que utilizaron, a falta de otra, Werner Sombart y Max Weber para escapar al pensamiento de Marx. En justicia, no estamos obligados a seguirlos. Sin embargo, yo no creo que todo sea material, o social, o relación social, en el capitalismo. Un punto queda a mi parecer fuera de duda: no puede proceder de un origen único y limitado; la economía, la política, la sociedad, la cultura y la civilización han tenido su participación. Y también la historia que a menudo decide en última instancia en cuanto a las relaciones de fuerza.

El comercio a distancia o «el gordo»

El comercio a distancia tuvo sin duda preponderancia en la génesis del capitalismo mercantil, del que fue su armazón durante largo tiempo. Verdad banal pero que hay que establecer hoy contra viento y marea, puesto que el concierto de los historiadores actuales le es frecuentemente hostil. Por buenos y menos buenos motivos.

Por buenos motivos: es evidente que el comercio exterior (la expresión la menciona ya Montchrestien por oposición al comercio interior) es una actividad minoritaria. Nadie dirá lo contrario. Si Jean Maillefer, rico comerciante de Reims, fanfarronea cuando escribe a uno de sus corresponsales de Holanda, en enero de 1671: «No crea que ni siquiera las minas del Potosí valen lo que los vinos finos de nuestras montañas [de Reims] y de los de Borgoña»[81]; el abate Mably, por lo que a él respecta, dice razonablemente: «El comercio de granos vale más que el Perú»[82] —entiéndase que pesa más en la balanza, que representa un volumen de dinero superior al metal precioso producido en el Nuevo Mundo. Jean-Baptiste Say (1828), para mejor sorprender al lector, prefiere hablar de los «zapateros de Francia [que] crean artículos de más valor que todas las minas del Nuevo Mundo»[83].

Una vez establecida esta verdad, los historiadores no han tenido ninguna dificultad en ilustrarla con sus propias observaciones, pero yo no estoy siempre de acuerdo con sus conclusiones. Jacques Heers, a propósito del siglo XV en el Mediterráneo, repite (1964) que la primacía correspondía, en cuanto al tráfico, al trigo, a la lana, a la sal, o sea a una cantidad de tráficos próximos, no a las especias ni a la pimienta. Con cifras en la mano, Peter Mathias establece que, en vísperas de la Revolución Industrial, el comercio exterior de Inglaterra es muy considerablemente inferior al comercio interior[84]. Igualmente, en una discusión «doctoral» en La Sorbona, V. Magalhães Godinho daba la razón de buen grado a Ernest Labrousse, que le plantea la cuestión, en cuanto a que el producto rural de Portugal superaba el valor del comercio a larga distancia de la pimienta y de las especias. En el mismo espíritu, Friedrich Lütge[85], atento siempre a minimizar la importancia del descubrimiento de América *a corto plazo,* afirma que el comercio interregional vinculado a Europa superaba, ciento contra uno en el siglo XVI, a la reducida red de intercambios iniciados entre el Nuevo Mundo y Sevilla. Y también tiene razón. Yo mismo he escrito que el trigo de los intercambios por vía marítima en el siglo XVI en el Mediterráneo ascendía a más de un millón de quintales, o sea menos del 1% del consumo de sus pueblos, lo cual representa un tráfico irrisorio con relación al conjunto de la producción cerealista y sus intercambios locales[86].

Estas observaciones, por sí solas, indicarían, si hubiera necesidad, que la historiografía de hoy va en busca de destinos *mayoritarios,* los que olvidaba la historia de ayer: los campesinos, no los señores; los «20 millones de franceses», no Luis XIV[87]. Pero esto no devalúa una historia minoritaria que ha podido ser a menudo más decisiva que es-

tas masas de hombres, de bienes o de mercancías, valores enormes pero inertes. Enrique Otte[88], en un sólido artículo, puede muy bien demostrar que los comerciantes españoles representan, en la nueva Sevilla que nace a su vocación americana, volúmenes de negocios superiores a los que manejan los comerciantes banqueros genoveses. Lo cual no impide que sean éstos quienes hayan creado el crédito transoceánico sin el cual el circuito mercantil de la *Carrera de Indias* casi no hubiera sido posible. De repente se encuentran allí en posición de fuerza, con libertad para actuar, para intervenir como ellos desean en el mercado de Sevilla. Las decisiones de la historia no se adoptan, ayer como hoy, según las reglas razonables del sufragio universal. Y existen muchos argumentos para explicar que el hecho minoritario pueda prevalecer sobre el mayoritario.

En primer lugar, el comercio a distancia, el *Fernhandel* de los historiadores alemanes, crea los grupos de los *Fernhändler,* los comerciantes a larga distancia, actores aparte desde siempre. La ciudad donde viven no es más que un elemento en su juego. Maurice Dobb[89] demuestra cómo se insertan en los circuitos entre el artesano y la materia prima *lejana:* lana, seda, algodón... Además, se insertan entre el producto acabado y la venta a larga distancia de dicho producto. Los *grandes* merceros de París —*Fernhändler* en realidad— lo explican, en 1684, en una larga demanda al rey contra los pañeros que querían prohibirles la venta de paños de lana, autorización que obtuvieron después de una veintena de años como recompensa a su participación en la creación de grandes manufacturas nuevas. Los merceros explican que ellos «mantienen y hacen subsistir no sólo las manufacturas de paños, sino incluso todas las demás manufacturas de mercería [entiéndase, las sederías] de Tours, Lyon y otras ciudades del Reino»[90]. Y por añadidura, explican cómo, en Sedan, en Carcasona y en Louviers, por sus iniciativas y sus ventas, han promovido estas manufacturas de paños al estilo de Inglaterra y de Holanda; vendiendo su producción al extranjero; asegurando, ellos solos, su abastecimiento de lana de España y otras materias primas, mantienen en ese momento su actividad. ¿Cómo expresar mejor que esta vida industrial está en su mano?

Lo que termina también en manos del importador-exportador son los bienes de los países lejanos: la seda de China o de Persia, la pimienta de la India o de Sumatra, la canela de Ceilán, el clavo de las Molucas, el azúcar, el tabaco, el café de las Islas, el oro de la región de Quito o del interior del Brasil, los lingotes, barras o piezas de plata del Nuevo Mundo. En este juego, el comerciante a larga distancia consigue tanto la «plusvalía» del trabajo de las minas y de las plantaciones como la del trabajo del campesino primitivo de la costa de Malabar o de Insulindia. Se repetirá que para un volumen mínimo de mercancías. Pero cuando se lee, de la pluma de un historiador[91], que los 100.000 quintales de pimienta y los 10.000 quintales de otras especias que consumía aproximadamente Europa antes de los grandes descubrimientos eran intercambiados contra 65.000 kilos de plata (o sea el equivalente a 30.000 toneladas de centeno, capaces de alimentar a un millón y medio de personas), es lógico preguntarse si la incidencia económica del comercio de lujo no está subestimada con demasiada facilidad.

El mismo autor da también una idea muy concreta de los beneficios de este comercio: un kilo de pimienta, cuyo valor era de 1 a 2 gramos de plata en la fase de producción en las Indias, alcanzaba un precio de 10 a 14 gramos en Alejandría, de 14 a 18 en Venecia, de 20 a 30 en los países consumidores de Europa. El comercio a larga distancia crea ciertamente beneficios extraordinarios: ¿no influye en los precios de los mercados alejados uno de otro el hecho de que la oferta y la demanda, ignorantes la una de la otra, no se encuentren más que gracias al intermediario? Harían falta muchos intermediarios, no relacionados entre ellos, para que influyesen la competencia del mercado. O, si acabase por influir, si un buen día los beneficios extraordinarios desapareciesen de esa forma, sería posible encontrarlos en otras partes, en otros itinerarios y con relación a otras mercancías. Si la pimienta se vulgariza, si su precio baja, el té,

el café, las telas indias suceden a la vieja soberana. En el comercio a larga distancia existen riesgos, pero abundan más aún los beneficios excepcionales. A menudo, muy frecuentemente, es como ganar a la lotería. Esto ocurre también con el trigo, que no es una mercancía «real», digna del gran negociante, pero que en algunas circunstancias sí lo es —en caso de hambre, con toda seguridad. En 1591, el hambre en la región del Mediterráneo hace que se produzca el desvío hacia el sur de centenares de veleros del norte, cargados hasta los topes con trigo o centeno. Importantes comerciantes, no precisamente especialistas en el comercio de granos, y con ellos el gran duque de Toscana, llevan a cabo la espectacular operación. Sin duda para desviar los veleros del Báltico de sus rutas ordinarias, han tenido que pagar sus cargamentos a elevados precios. Pero estas mercancías se revenden a precio de oro en una Italia hambrienta. Los envidiosos dicen que los Ximénèz, aquellos importantes comerciantes portugueses instalados en Amberes y después presentes en Italia[92], llegaron a obtener unos beneficios de hasta un 300%.

Ya hemos mencionado a los comerciantes portugueses que llegaban clandestinamente a Potosí o a Lima, desde más allá de la inmensidad del Brasil o por el camino más cómodo de Buenos Aires. Sus beneficios son fantásticos. Los comerciantes rusos, en Siberia, realizan enormes beneficios vendiendo pieles a los compradores chinos, ya sea por la vía oficial, es decir al sur de Irkutsk en la feria tardíamente creada de Kiatka[93] (ésta permite cuadruplicar los envíos en tres años), o mediante el comercio clandestino, en cuyo caso el beneficio se multiplicaba por cuatro[94]. ¿Se trata de chismes? ¿Pero los ingleses no ganaron también dinero a espuertas cuando se dieron cuenta de la posibilidad de obtener, por mar, la misma conexión de las pieles entre el norte de Canadá y los compradores de China[95]? Otro encuentro con la fortuna se produjo en el Japón de los primeros decenios del siglo XVII, coto cerrado de los portugueses durante mucho tiempo. Cada año, la carraca de Macao —*a nao do trato*— conducía a Nagasaki hasta 200 comerciantes que residían en el Japón de siete a ocho meses, gastando sin medida hasta 250.000 y 300.000 taels, «de lo que el japonés popular se beneficiaba grandemente, y éste es uno de los motivos por los que se mostraba siempre muy amistoso»[96]: recogía las migajas de un festín. Asimismo, hemos mencionado el viaje anual del galeón de Acapulco con dirección a Manila. Allí también, dos mercados dispares cuyos productos se revalorizan fantásticamente al cruzar el océano en uno u otro sentido cubren de oro a algunos hombres, únicos en beneficiarse de estas grandes diferencias de precio. «Los comerciantes de México», dice el abate de Beliardy, contemporáneo de Choiseul, «son los únicos interesados en mantener este comercio [el viaje del galeón] mediante la venta de mercancías de China que les permite doblar cada año el dinero que invierten... Este comercio se efectúa actualmente [en Manila] por un pequeño número de negociantes que hacen venir por su cuenta las mercancías de China y que envían seguidamente a Acapulco, en compensación por las piastras que reciben»[97] En 1695, según manifestaciones de un viajero, se ganaba un 300% transportando mercurio de China a Nueva España[98].

Estos ejemplos, cuya lista podría aumentar a voluntad, demuestran que la distancia, por sí sola, en una época de información difícil e irregular, crea las condiciones banales y cotidianas de un beneficio extraordinario. Un documento chino en 1618 dice: «Como este país [Sumatra] se encuentra alejado, los que allí van hacen un beneficio doble»[99] Cuando Giambattista Gemelli, durante el transcurso de su viaje alrededor del mundo, transportaba de escala en escala varias clases de mercancías, escogidas cada vez con cuidado para que cambiasen de precio a la llegada y cubriesen generosamente los gastos de desplazamiento del viajero, en realidad no hacía más que imitar las prácticas de los comerciantes que encontraba en su ruta. Oigamos lo que dice, en 1639, un viajero europeo[100], indignado por la forma en que los comerciantes de Java se en-

riquecen: «ellos van a buscar arroz», dice, «a las ciudades de Macassar y Surabaya, que compran por una *sata de caxas* cada *gantans* y, al revenderlo, sacan el doble. En Balambuam, compran [...] las [nueces de coco] por mil *caixas* el centenar y, al venderlas al por menor en Bantam, obtienen doscientas *caixas* por cada ocho cocos. También compran allí aceite de coco. Compran sal de Ioartam, Gerrici, Pati e Ivama a ciento cincuenta mil *caixas* los ochocientos *gantans* y, en Bantam, los tres *gantans* valen mil *caixas*. Llevan gran cantidad de sal a Sumatra». Para captar el significado de este texto, poco importa el valor exacto del *gantans,* unidad de capacidad. El lector habrá reconocido, de paso, la *caixa,* moneda china extendida en Insulindia; la *sata* es probablemente el rosario de mil *caixas*. Sería más interesante fijar los puntos de abastecimiento enumerados y medir las distancias con relación al mercado de Bantam. A título de ejemplo, hay más de 1.200 kilómetros entre Bantam y Macassar. Sin embargo, la diferencia entre los precios de compra y de venta es tal que, después de deducir los costes de transporte, el beneficio es considerable. Y observemos, de paso, que no se trata en este caso de las mercancías de alto precio y de poco peso a las que alude J.-C. Van Luer como las que constituyen el comercio a larga distancia típico del Extremo Oriente. Se trata de productos alimentarios que las islas de las especias tienen necesidad de importar continuamente. E incluso de lejos.

Ultimos argumentos, sin duda los mejores: decir que el trigo vale más, comercialmente, en Portugal que la pimienta y las especias no es del todo exacto. Pues la pimienta y las especias pasan íntegramente por el mercado, mientras que es el historiador en su imaginación quien estima el valor del trigo producido, no el vendido. Este no transita más que por una pequeña parte del mercado, y la mayor parte se destruye por el autoconsumo. Por otra parte, el trigo *puesto en venta* sólo deja a los campesinos, a los propietarios y a los revendedores exiguos beneficios, por añadidura diseminados entre una multitud de manos, según lo observaba ya Galiani[101]. Así pues, se produce poca o ninguna acumulación. Simón Ruiz[102], en un tiempo importador de trigo bretón en Portugal, lo recuerda con mal humor. Lo esencial del beneficio, dice, correspondía entonces a los transportistas, verdaderos rentistas de tráfico. Recordemos también las reflexiones de Defoe sobre el comercio interior inglés, admirable porque pasa por un gran número de intermediarios que, de paso, reciben un poco de este maná. Pero muy poco, a juzgar por los ejemplos que suministra el mismo Defoe[103]. La superioridad incontestable del *Fernhandel,* del comercio de largo recorrido, es la concentración que permite y que hace de éste un motor sin igual para la reproducción y el aumento rápido del capital. En resumen, se impone el acuerdo con los historiadores alemanes o con Maurice Dobb, que han visto el comercio a larga distancia como una herramienta esencial de la creación del capitalismo mercantil. De la creación también de la burguesía mercantil.

Instruirse, informarse

Tampoco hay capitalismo mercantil sin aprendizaje, sin instrucción previa, sin el conocimiento de medios que distan mucho de ser rudimentarios. Desde el siglo XIV, Florencia había organizado una enseñanza laica[104]. Según Villani, en 1340 (la ciudad tiene entonces menos de 100.000 habitantes) de 8.000 a 10.000 niños de ambos sexos aprenden a leer en la escuela primaria *(a botteghuzza)*. En la *botteghuzza* que dirigía Matteo, maestro de gramática, *«al piè del ponte a Santa Trinità»*, fue donde llevaron a Niccoló Machiavelli, en mayo de 1476, para aprender a leer en el compendio del

gramático Donat —se le llamaba el *Donatello*. De estos 8.000 a 10.000 niños, unos 1.000 ó 2.000 pasaban a la escuela superior, hecha especialmente para los aprendices de comerciantes. Los niños permanecían allí hasta los quince años, estudiando aritmética *(algorismo)* y contabilidad *(abbaco)*. Al terminar estos cursos «técnicos», ya eran capaces de llevar esos libros de contabilidad que nosotros podemos todavía hojear y que registran con seguridad operaciones de ventas a crédito, de comisión, de compensaciones de ciudad a ciudad, de reparto de beneficios entre participantes de compañías. Poco a poco, el aprendizaje en la tienda perfeccionaba la educación de los futuros comerciantes. Algunos de ellos entraban a veces en el nivel «superior» e iban principalmente a estudiar derecho en la Universidad de Bolonia.

Del mismo modo, la formación práctica de los comerciantes se alía a veces a una verdadera cultura. En la Florencia que pronto será la de los Médicis, nadie se asombrará de que los comerciantes sean amigos de los humanistas, que algunos de ellos sean buenos latinistas; que escriban bien, que les guste escribir; que conozcan *La Divina Comedia* de cabo a rabo, hasta el punto de abandonarse a reminiscencias al hilo de la pluma; que hagan la fortuna de las *Cento Novelle* de Bocaccio; que les guste la obra alambicada de Alberti, *Della Famiglia;* que militen a favor del arte nuevo, a favor de Brunelleschi, contra el mediaval Ghiberti; en resumen, que lleven sobre sus espaldas una parte importante de la nueva civilización que evoca, para nosotros, la palabra Renacimiento. Éstas son también virtudes del dinero: un privilegio llama a los otros. Richard Ehrenberg[105] ha sostenido, por lo que se refiere a Roma, que allí donde habitan los banqueros se encuentran los artistas.

No imaginemos a toda Europa mercantil según este modelo. Pero los estudios prácticos y técnicos se imponen en todas partes. Jacques Coeur se formó en la tienda de su padre y además viajando a bordo de la galera de Narbona que lo condujo hasta Egipto en 1432, lo cual, al parecer, decidió su destino[106]. Jakob Fugger, que será llamado el Rico, *der Reiche* (1459-1525), simplemente genial, habrá aprendido en Venecia la *partida doppia,* prácticamente desconocida entonces en Alemania. En la Inglaterra del siglo XVIII, el tiempo de aprendizaje en los negocios era, según los estatutos, de siete años. Los hijos de los comerciantes o los más jóvenes de las grandes familias que se dedicaban a los negocios hacían frecuentemente sus prácticas en el Levante, en Esmirna, donde estaban mimados por el cónsul inglés e interesados por entrar en el juego de los beneficios mercantiles que, con razón o sin ella, tenían la reputación de ser en aquélla ciudad los más elevados del mundo[107] Pero ya en el siglo XIII, las ciudades de la Hansa enviaban a sus aprendices de comerciantes a sus lejanas sucursales.

En resumen, no subestimemos los conocimientos que había que adquirir: establecimiento de los precios de compra y venta, cálculo de los precios de costo y de los tipos de cambio, correspondencias de pesos y medidas, cálculos del interés simple y del interés compuesto, arte de preparar el «balance simulado» de una operación, manejo de las monedas, de las letras de cambio, de los pagarés, de los títulos de crédito. En realidad, no se trataba de pequeños conocimientos. A veces, comerciantes veteranos experimentaban incluso la necesidad de «reciclarse», como diríamos ahora. Por otra parte, cuando vemos las obras maestras que son los libros de cuentas a partir del siglo XIV, se impone la admiración retrospectiva. Cada generación de historiadores, *hoy en día,* a escala mundial, apenas produce dos o tres especialistas capaces de desenvolverse en estos enormes registros y han tenido que aprender solos a leerlos y a interpretarlos. Para poder hacer esto, son de mucha ayuda los manuales de los comerciantes de la época, desde el de Pegolotti (1340), que no ha sido el primero, hasta el *Parfait Négociant* de Jacques Savary (1675), que no ha sido el último. Pero estos manuales no bastarían para este aprendizaje especial.

Resulta más fácil abordar las correspondencias mercantiles, descubiertas en gran nú-

mero desde hace algunos años —desde que ha habido preocupación por encontrarlas. Dejando de lado algunas cartas de los siglos XIII y XIV en Venecia, desmañadas todavía, la correspondencia mercantil habrá alcanzado pronto un nivel bastante alto que conservará después, ya que este nivel es su razón de ser, la justificación del costoso intercambio de este correo superabundante. Informarse cuesta aún más que formarse y la carta es, en primer lugar, *información.* Las operaciones que interesan a los dos corresponsales, pedidos remitidos y recibidos, avisos de envíos, de ventas, de compras de mercancías, de títulos de pagos, etc., no constituyen más que una parte de ello. Siguen obligatoriamente las noticias útiles que van de boca en boca, noticias políticas, noticias militares, noticias sobre las cosechas, sobre las mercancías esperadas; el corresponsal anota también minuciosamente las fluctuaciones en su ciudad del precio de las mercancías, del contado y del crédito; en caso necesario, señala el movimiento de los barcos. En definitiva, una lista de precios y la cotización de los cambios terminan la carta ineludiblemente, la mayoría de las veces en post-data: tenemos millares de ejemplos de ello. Véanse también las colecciones de noticias que forman los *Fugger Zeitungen*[108], esos avisos que la firma de Augsburgo hacía que le enviasen toda una serie de corresponsales en el extranjero.



El boticario hace sus cuentas. Fresco del castillo de Issogne, finales del siglo XV. (Foto Scala.)

El punto flaco de esta información es la lentitud y la incertidumbre de los correos, incluso a finales del siglo XVIII. Hasta tal punto que un comerciante serio toma siempre la precaución de enviar, con cada carta, una copia de la precedente. Cuando una carta implica un pedido urgente o un informe confidencial de importancia, «haz venir enseguida a tu correo», *subito habi il sensale:* este consejo dado a un comerciante en 1360 por otro comerciante[109] vale para todas las épocas. Es necesario coger la pelota al vuelo. Y la primera condición es recibir y escribir gran cantidad de cartas, de participar en múltiples redes de información que indican los buenos negocios, en el buen momento, y no menos los que conviene evitar como la peste. El conde de Avaux, embajador de Luis XIV en las Provincias Unidas, está atento, en 1688, a los protestantes que, procedentes de Francia, no cesan de afluir allí tres años después de la revocación del Edicto de Nantes. Uno de ellos acaba de llegar, un tal Monginot, «alto como un gigante, y que yo creo que es gascón. [...] Ha hecho pasar cerca de cuarenta mil escudos. Yo le he hablado esta mañana. Es un hombre que tiene muchos negocios, *escribe noche y día*»[110] Subrayo esta última frase, inesperada y que no debería serlo: recoge la imagen tradicional de Alberti del comerciante «con los dedos manchados de tinta».

La información no es menos aleatoria. Las circunstancias se modifican, «la medalla puede dar la vuelta». Un error de cálculo, un retraso del correo y el comerciante se encuentra ante una oportunidad perdida. Pero para qué recapitular sobre «los buenos negocios que nos han fallado», escribe Luis Greffulhe a su hermano (Amsterdam, 30 de agosto de 1777). «No es hacia atrás, sino hacia delante de uno que hay que mirar en la carrera del comercio y, si los que la siguen se ocupan de analizar el pasado, no hay nadie que no haya conocido 100 veces la oportunidad de hacer fortuna o de arruinarse, y si yo en particular hiciera la enumeración de todos los buenos negocios que he dejado, tendría motivos para ahorcarme»[111].

Principalmente, la información fructífera es la que no ha sido demasiado divulgada. En 1777 Luis Greffulhe escribía a un comerciante de Burdeos, su socio en un negocio de índigo: «Acuérdese de que si el asunto se difunde, estamos j... En este producto pasará como con muchos otros en que cuando existe competencia ya no hay nada que hacer»[112]. El 18 de diciembre del mismo año, cuando la guerra de América se generalizaba, escribía: «Por consiguiente, es de todo punto imprescindible hacer lo imposible para asegurarse de conocer antes que nadie las previsiones de lo que puede ocurrir»[113]. «Antes que nadie: si recibes un paquete de cartas para ti y otros comerciantes», recomienda un *Trattato dei buoni costumi* cuyo autor es también comerciante, «empieza por abrir las tuyas. Y actúa. Una vez que hayas arreglado tus asuntos será el momento de enviar a los demás su correo»[114]. Esto ocurría en 1360. Pero en nuestros días, en nuestros países de libre competencia, he aquí la carta que podían recibir en 1973 algunos *happy few*, invitados a suscribirse a un costoso y preciado abono para recibir, cada semana, algunas hojitas mecanografiadas de información prioritaria: «Ustedes serán perfectamente conscientes de que una información divulgada pierde el 90 por 100 de su valor. Vale más saber [las cosas] dos o tres semanas antes que los demás»; su actuación ganará así «considerablemente en seguridad y en eficacia». Nuestros lectores «no deberán olvidar que ellos han sido los primeros en estar informados de la inminencia de la dimisión del primer ministro y de la próxima devaluación del dólar».

Los especuladores de Amsterdam, de los que hemos mencionado hasta qué punto sus juegos estaban supeditados a las noticias, verdaderas o falsas, imaginaron ellos también un servicio de informaciones prioritarias. Nos damos cuenta de ello por casualidad, en agosto de 1779, en el momento de pánico provocado por la entrada de la flota francesa en la Mancha. En lugar de utilizar el servicio regular de *paquebotes*, los especuladores holandeses organizaron un servicio de enlaces ultra-rápidos, por barcas ligeras, entre Holanda e Inglaterra: salida de Catwyk cerca de Skervenin en Holanda,

llegada cerca de Harwisht, Inglaterra, en Soals «donde no existe ningún puerto sino sólo una rada, lo que no ocasiona retraso...». Y he aquí los tiempos récord: Londres-Soals, 10 horas; Soals-Catwyk, 12 horas; Catwyk-La Haya, 2 horas; la Haya-París, 40 horas. O sea Londres-París en 72 horas[115].

Dejando aparte las noticias especulativas, lo que los comerciantes de antaño querían conocer los primeros era lo que nosotros denominaríamos hoy la coyuntura corta, en lenguaje de la época la amplitud o la estrechez de los mercados. Estas palabras (tomadas por todas las lenguas de Europa de la jerga de los comerciantes italianos: *larghezza* y *strettezza*) señalan los flujos y reflujos de la coyuntura. Dictan el juego variable que interesa adoptar según que la mercancía, el contado, o el crédito (es decir las letras de cambio) abunden o no en el mercado. Los Buonvisi escriben, el 4 de junio de 1571, desde Amberes: «La largueza del contado nos persuade a desviar nuestra atención hacia la mercancía»[116]. Simón Ruiz no es tan sagaz, según hemos visto, cuando unos quince años más tarde las ciudades de Italia se encuentran súbitamente inundadas de dinero contante. Echa pestes y considera casi como una ofensa personal que la *larghezza* demasiado grande de Florencia haya puesto por las nubes sus tráficos habituales con las letras de cambio.

Es cierto que él comprende mal la situación. En aquella época, la observación mercantil ha acumulado ya las experiencias: el negociante sabe juzgar con el corto plazo, el golpe por golpe. Pero ha sido necesario que pase tiempo para que las reglas elementales que aclaran para nosotros la economía de antaño entren en el saber colectivo, incluso el de los comerciantes, incluso el de los historiadores. En 1669, Holanda y las Provincias Unidas están desoladas a causa de una abundancia de mercancías sin vender[117]: todos los precios caen, los negocios se adormecen, los barcos ya no se fletan, los almacenes de la villa rebosan de existencias de mercancías sin vender. Sin embargo, algunos comerciantes importantes continúan comprando: es la única forma, según ellos, de impedir una fuerte depreciación de sus *stocks*, y tienen la potencia económica suficiente para permitirse esta política contraria a la baja. Contrariamente a esto, todos los comerciantes holandeses y los embajadores extranjeros con ellos, discutirán durante meses, sin comprender gran cosa, sobre las causas de esta crisis anormalmente prolongada y que congela los negocios. Ellos se dieron cuenta, finalmente, de la influencia de las malas cosechas de Polonia y de Alemania; esto desencadenó lo que, para nosotros, es una crisis típica del Antiguo Régimen. Ha habido huelga de compradores. Pero ¿es suficiente la explicación? Holanda tiene tantas cuerdas en su arco además del trigo y el centeno de Alemania y Polonia, que se trata forzosamente de una crisis más general, sin duda europea, y todavía hoy este género de crisis de rechazo no está nunca claro.

Entonces, no exijamos demasiado a personas a quienes la reflexión económica de su tiempo permanece tan a menudo extraña. Si se arriesgan una y otra vez, es por la fuerza: necesitan argumentos para convencer al príncipe o al ministro, para evitar o para hacer revocar una decisión o un decreto que les amenaza, para defender un proyecto maravilloso, tan útil al interés general, que merecería, con toda seguridad, ser respaldado por privilegios, monopolios o subsidios. Aun así, no sobresalen apenas, en esta ocasión, del estrecho marco cotidiano de su profesión. En realidad, sólo experimentan indiferencia o irritación con respecto a los primeros economistas, sus contemporáneos. Cuando apareció *La Richesse des Nations* (1776), sir John Pringle exclamaba que no se podía esperar nada bueno a este respecto de un hombre que no había practicado el comercio, no más que de un abogado que quisiera hablar de física[118]. En esto se hacía eco de muchos hombres de su tiempo. Los «economistas» provocaban fácilmente la sonrisa, al menos a nuestros hombres de letras. Entre éstos se contaban Mably, o el encantador Sébastien Mercier, o el mismo Voltaire *(El hombre de los cuarenta escudos).*

La «competencia sin competidores»[119]

Otra lentitud, otro obstáculo para el comerciante, es la reglamentación precisa y pesada del *mercado público,* en general. El gran comerciante no es el único en querer liberarse. El sistema del *mercado privado,* descrito por A. Everitt[120], es la respuesta visible en todas partes a las demandas de una economía de mercado que aumenta, se acelera, se transforma, que solicita el espíritu de empresa a todos los niveles. Pero en la medida en que este sistema es a menudo ilegal (mucho menos tolerado en Francia, por ejemplo, que en Inglaterra), queda confinado a grupos de hombres activos que, tanto por los precios como por el volumen y la rapidez de las transacciones, trabajan deliberadamente para desembarazarse de los apremios y controles administrativos que continúan influyendo en los mercados públicos tradicionales.

Así pues, existen dos circulaciones, la del mercado vigilado y la del mercado libre o que se esfuerza por serlo. Si nos fuera posible hacer cartografías de los mismos, una en azul y la otra en rojo, veríamos que se distinguen, pero también que se acompañan y que se complementan. La cuestión sería saber cuál es la más importante (en principio y aun después, la antigua); cuál es la más leal, la más honradamente competitiva y reguladora; además de saber si una es capaz de apoderarse de la otra, de captarla, de aprisionarla. Mirándolo de cerca, la antigua reglamentación de los mercados, en la que se descubren los detalles aunque sólo fuera en el *Traité de la police* de Delamarre, revela intenciones que apuntan a conservar la pureza del mercado y el interés del consumidor urbano. Si todas las mercancías deben confluir obligatoriamente en el mercado público, éste se convierte en el instrumento de una confrontación concreta entre la oferta y la demanda y la tarificación cambiante del mercado no es más que la expresión de esta confrontación y una forma de preservar la competencia real tanto entre productores como entre revendedores. El aumento de los intercambios condenaba inevitablemente, a más o menos largo plazo, a esta reglamentación esclavizante hasta lo absurdo. Pero los tratos directos del mercado privado no sólo tienden a la eficacia, sino también a eliminar la competencia, a promover en la base un microcapitalismo que, en sustancia, sigue las mismas vías que el capitalismo de las actividades superiores del intercambio.

El procedimiento más habitual de estos microcapitalistas que amasan, a veces deprisa, pequeñas fortunas, consiste efectivamente en colocarse fuera de los precios del mercado, gracias a los anticipos de dinero y a los juegos elementales del crédito: comprar el trigo antes de la cosecha, lana antes de trasquilarla, vino antes de la vendimia, dirigir los precios utilizando el almacenamiento de las mercancías y, finalmente, tener al productor a su merced.

No obstante, en los aspectos que conciernen al abastecimiento cotidiano, es difícil llegar muy lejos sin provocar la venganza y el descontento populares, sin ser denunciado —y en Francia las denuncias van al juzgado de policía de la ciudad, al intendente o incluso al Consejo de Comercio, en París. Las deliberaciones de éste prueban que incluso asuntos aparentemente mediocres se toman muy en serio por dicho organismo: se sabe así «que es muy peligroso» tomar medidas desconsideradas «acerca del trigo», que esto equivale a exponerse a desengaños, decepciones y a reacciones en cadena[121]. Y cuando los pequeños negocios fraudulentos o por lo menos ilegales logran escapar a las miradas indiscretas y consiguen instalar un monopolio provechoso, al menos durante cierto tiempo, es que exceden del nivel del mercado local y están en manos de grupos bien organizados, provistos de capitales.

De esta forma, un grupo de comerciantes asociados con importantes carniceros,

montan un negocio de envergadura con el fin de convertirse en los dueños del abastecimiento de carne en París. En Normandía, Bretaña, Poitou, Lemosín, Borbonesado, Auvernia y Charolais, trabajan para ellos compañías de comerciantes foráneos que se las arreglan para desviar hacia las ferias que ellos frecuentan, elevando los precios, los animales que normalmente irían hacia los mercados locales, y para disuadir a los ganaderos de enviarlos directamente a París donde, según les aseguran, los carniceros son muy malos pagadores. Dichos comerciantes compran entonces ellos mismos al productor, «lo que es de gran importancia», explica un informe circunstanciado al interventor general de Hacienda (junio de 1724), «pues habiendo comprado el ganado en sociedad en una cantidad mayor a la mitad del mercado de Poissy, fijan el precio que ellos quieren porque es obligatorio comprarles a ellos»[122]. Con motivo de indiscreciones parisienses se ha puesto al descubierto la naturaleza de este tráfico que concentra en París actividades aparentemente inocentes y diseminadas entre varias zonas ganaderas, muy distantes unas de otras.

Otro asunto de envergadura: en 1708, un informe al Consejo de Comercio[123] denuncia «al gremio [...] muy numeroso» de los «comerciantes de mantequilla, queso y otras mercancías comestibles [...], vulgarmente llamados grasientos en Burdeos». Mayoristas o detallistas, están todos agrupados en una «sociedad secreta», y cuando la declaración de guerra, en 1701, «habían almacenado gran cantidad de estas mercancías», poniéndolas seguidamente a elevado precio. Para evitar esto, el rey concedió pasaportes a los extranjeros para que llevasen estas mercancías a Francia, a pesar de la guerra. Respuesta de los *grasientos:* éstos compran «todos los cargamentos [...] de esta índole que vienen al puerto». Y los precios se mantienen. Finalmente ganaron mucho dinero «con esta especie de monopolio», añade el informe que propone un medio bastante complicado e inesperado para recuperar una pequeña parte. Todo esto es exacto, se lee en un comentario hecho al margen de la memoria. Pero es necesario reflexionar dos veces antes de atacar a estos comerciantes «porque se cree que hay más de 60 muy ricos»[124].

No son raras las tentativas de este género, pero gracias a las intervenciones administrativas, nosotros sólo conocemos las que han fracasado. Así pues, en 1723, en el Vendômois, los comisionistas de vinos, en vísperas de la vendimia, tuvieron la idea de monopolizar todos los toneles de vino. Hubo quejas de los propietarios de los viñedos y de los habitantes del país, y se prohibió a dichos comisionistas comprar toneles de vino[125]. En 1707 ó 1708, son los aristócratas vidrieros de las orillas del Biesme quienes se levantan contra «tres o cuatro comerciantes que se han hecho dueños absolutos del comercio de garrafas [botellas grandes] que hacen transportar a París; y como son ricos, han excluido a los carreteros y a otras gentes menos acomodadas»[126]. Unos sesenta años más tarde, un comerciante de Sainte-Menehould y un notario de Clermont-en-Argonne tuvieron la misma idea. Fundan una sociedad y, durante diez meses, tratan con los «propietarios de todas las fábricas de vidrio *[sic]*» del valle del Argonne, «para convertirse en los únicos dueños de la totalidad de las botellas de sus fábricas durante nueve años, con una cláusula expresa de no vender botellas más que a la sociedad en cuestión o por su cuenta». Resultado: los propietarios de los viñedos champaneses, clientes normales de estas fábricas de vidrio próximas, ven de repente que el precio de sus botellas aumenta en un tercio. A pesar de tres escasas cosechas y, por consiguiente, una demanda poco abundante, «esta sociedad de millonarios que tiene en su mano todo el producto de las fábricas no quiere bajar el precio que ha estimado conveniente establecer e incluso espera que un año abundante le proporcione [...] los medios de aumentarlo aún». Las quejas en febrero de 1770 del alcalde y de los concejales de Épernay, apoyados por la ciudad de Reims, vencieron a estos «millonarios»: se baten en retirada con dignidad, pero precipitadamente, y anulan sus contratos[127].

Los monopolios o presuntos monopolios de los comerciantes de hierro para apode-



Viñeta que ilustra el reglamento del mercado de ganado de Hoorn, en Holanda del Norte, siglo XVIII. (Cliché Fundación Atlas van Stolk.)

rarse en todo o en parte de la producción de las forjas del reino, son sin duda negocios más serios. Nos gustaría estar ampliamente informados, pero nuestros documentos son demasiado breves. Hacia 1680, una memoria denuncia «la cábala formada entre todos los comerciantes de París», que se han abastecido de hierro procedente del extranjero para poder tener a su merced a los propietarios de las forjas francesas. Las comparsas se reúnen todas las semanas en casa de uno de ellos, en la plaza Maubert, hacen sus compras en común, imponiendo a los productores precios cada vez más bajos, sin cambiar no obstante su propia tarifa de reventa[128]. Otra tentativa, en 1724, pone en tela de juicio a «dos ricos negociantes» de Lyon[129]. Las dos veces, los culpables o presuntos culpables replican, juran por lo más sagrado que son acusados indebidamente y obtienen la colaboración de autoridades que testifican en su favor. En todo caso, escapan a la venganza pública. ¿Es esto prueba de su inocencia o de su fuerza? Esta cuestión se plantea de nuevo al leer, unos sesenta años más tarde, en marzo de 1789, de la pluma de los diputados de Comercio, que el hierro desempeña un papel muy importante en la ciudad de Lyon, y que «son los comerciantes lioneses», asiduos en las ferias de Beaucaire, «quienes hacen los préstamos a los dueños de las forjas del Franco-Condado y de Borgoña»[130].

En todo caso, existen ciertamente pequeños monopolios buenos, oblicuos, protegidos por hábitos locales, que encajan tan bien en las costumbres que ni siquiera levantan protestas, o poco menos. Bajo este punto de vista, admiramos la astucia sencilla de los comerciantes de trigo de Dunquerque. Cuando un navío extranjero vende en el puerto su cargamento de granos (como sucede al final del año 1712, con una multitud de *muy pequeños* navíos ingleses de 15 a 30 toneladas, en el momento en que se reanudan las relaciones comerciales poco antes de finalizar la Guerra de Sucesión de España), la regla consiste en no vender en los muelles cantidades inferiores a cien *razières* —entendiéndose por *razière* una «medida de agua» que es un octavo mayor que la *razière* ordinaria[131] Así pues, sólo compran en el puerto los grandes comerciantes y algunos notables que tienen medios; a todos los demás, el trigo les es revendido en la

ciudad, a pocos centenares de metros de allí; ahora bien, algunos centenares de metros corresponden a un alza de precios singular: el 3 de diciembre de 1712, las cotizaciones son respectivamente de 21 por una parte y de 26-27 por la otra. A este 25% aproximado de beneficio, hay que añadir la ventaja de la octava parte de bonificación que representa la diferencia de capacidad entre la «medida de agua» y la *razière* ordinaria, por lo que es de comprender que el modesto observador que redacta estos informes destinados al control general se indigne un buen día, aunque a medias, de este monopolio de compra reservado a las grandes fortunas: «La gente humilde», escribe, «no gana nada en esto, al no poder hacer compras de tanta envergadura. Si se ordenase que cualquier persona particular de esta ciudad estuviera autorizada a comprar de 4 a 6 *razières* cada una, esto calmaría al público»[132].

Los monopolios a escala internacional

Pero cambiemos de escala y pasemos al gran negocio de los exportadores-importadores. Los ejemplos que preceden permiten presagiar cuáles son las facilidades y la impunidad que puede proporcionar el comercio a larga distancia —de hecho exento de vigilancia, dadas las distancias entre los diversos lugares de venta y los actores implicados en estos intercambios— a quien desea rodear el mercado, eliminar la competencia mediante un monopolio de derecho o de hecho, alejar la oferta y la demanda de tal forma que los *terms of trade* dependan únicamente del intermediario, que está solo, de hecho, para controlar la situación de los mercados a ambos extremos de la larga cadena. Las condiciones *sine qua non* para introducirse en estos circuitos del gran beneficio son: disponer de capitales suficientes, de crédito en la plaza, de buenas informaciones, de relaciones, en fin, de socios en los puntos estratégicos de los itinerarios y que comparten el secreto de sus negocios. *Le Parfait Négociant,* o incluso el *Dictionnaire de commerce* de Savary des Bruslons enumeran para nosotros, a escala de la competencia internacional, toda una serie de procedimientos mercantiles discutibles y decepcionantes, si hemos de creer en las virtudes de la libertad de empresa para salvaguardar la economía hasta el máximo y el equilibrio de los precios, de la oferta y de la demanda.

El P. Mathias de Saint-Jean (1646) los denuncia vehementemente en nombre de la opresión extranjera que pesa sobre el pobre reino de Francia. Los holandeses son grandes compradores de vinos y de aguardientes. Nantes, donde afluyen los «vinos de Orleáns, de Boisgency [Beaugency], Blois, Tours, Anjou y Bretaña», se ha convertido en uno de sus lugares de acción, hasta tal punto que se han multiplicado las viñas y que, en estos países del Loira, el cultivo del trigo ha retrocedido peligrosamente. La superabundancia de vino obliga a los productores a generar una gran cantidad del mismo y a «convertirlo en aguardiente», pero el aguardiente implica un enorme consumo de madera para la destilación; entonces las reservas de los bosques próximos se reducen y el precio del combustible aumenta. En estas circunstancias ya difíciles, a los comerciantes holandeses les es fácil tratar la compra antes de la cosecha: hacen préstamos a los campesinos, «lo que representa una especie de usura que las mismas leyes de la conciencia no permiten». Contrariamente, permanecen dentro de las reglas admitidas si se contentan con *«arrer»,* dar arras, quedando entendido que el vino se pagará finalmente al precio del mercado, después de la cosecha. Pero inmediatamente después de la vendimia, hacer bajar los precios es juego de niños. «Los señores extranjeros», dice nuestro guía, «son también dueños y árbitros absolutos del valor de sus vinos». Otro hallazgo, llevan toneles a los propietarios de las viñas, pero «al estilo de Alemania, para hacer

creer a los del país hacia donde transportan nuestros vinos que son vinos del Rin» —estando éstos, como se puede adivinar, a precio más alto[133].

Otro procedimiento: procurar sabiamente que la mercancía escasee en los mercados a los que se aprovisiona —si se dispone, claro está, del dinero necesario para resistir el tiempo que sea menester. En 1748, la Compañía Inglesa de Turquía, llamada también *Levant Company*, decide «diferir diez meses la fecha de salida de sus barcos para Turquía; demora que prolongó después en diferentes ocasiones, y cuyo motivo e intención anunció abiertamente, es decir, provocar el alza de los precios de las manufacturas inglesas en Turquía y el de la seda en Inglaterra»[134]. Esto es ganar en dos tableros a la vez. Igualmente, los negociantes de Burdeos calculan las fechas de sus viajes y el volumen de los cargamentos que envían a la Martinica, de tal forma que las mercancías de Europa sean muy escasas para hacer que los precios suban, a veces fabulosamente, y que el azúcar que se iba a enviar fuera comprada poco después de la cosecha para que resultase bien de precio.

La tentación más frecuente, en realidad la solución fácil, consiste en llegar a instituir un monopolio sobre algunas mercancías de gran difusión. Ciertamente, ha habido siempre monopolios fraudulentos, ocultos o expuestos con insolencia, conocidos por todos, a veces respaldados con la bendición del Estado. A principios del siglo XIV, según Henri Pirenne[135], se acusaba a Bruges Robert de Cassel «de tratar de instituir una *enninghe* para comprar todo el alumbre importado en Flandes y dominar así sus precios». Por otra parte, todas las empresas tienden a crear su o sus monopolios. Aun sin quererlo explícitamente, la *Magna Societas*, que controla a finales del siglo XV la mitad del tráfico exterior de Barcelona, tiende a monopolizar este precioso tráfico. Por otra parte, desde aquella época, ¿quién ignora lo que es necesario entender por monopolio? Konrad Peutinger, historiógrafo de la ciudad de Augsburgo, humanista y sin embargo amigo de los comerciantes —y que por cierto se casó con una hija de los Welser—, dice sin ambajes que monopolizar es *«bona et merces omnes in manum unam deportare»*, o sea llevar en una sola mano la riqueza y todas las mercancías[136].

De hecho, en la Alemania del siglo XVI la palabra *monopolio* se convirtió en un verdadero caballo de batalla. Se aplica indistintamente a los carteles, a los sindicatos, a los acaparamientos e incluso a la usura. Las empresas colosales —los Fugger, los Welser, los Hochstetter y algunas otras— causan impacto en la opinión pública por la inmensidad de sus redes, más extensas que Alemania entera. Las empresas medias y mediocres temen no poder ya sobrevivir. Estas declaran la guerra contra los monopolios de los gigantes, uno de los cuales garantizaba el mercurio y el otro el cobre y la plata. El Reichstag de Nuremberg (1522-1523) se pronuncia contra ellos, pero las empresas gigantes se salvan por los dos edictos que Carlos V promulga en su favor, el 10 de marzo y el 13 de mayo de 1525[137] En estas condiciones, es curioso que ese verdadero revolucionario que fue Ulrich de Hutten eche la culpa en sus diatribas no a la explotación de metales, de los que el suelo de Alemania y los países vecinos está lleno, sino a las especias asiáticas, el azafrán de Italia o de España, la seda: «¡Abajo la pimienta, el azafrán y la seda!», exclamaba, «[...] Mi deseo más ferviente es que no se puedan curar de la gota o del mal francés ninguno de los que no pueden prescindir de la pimienta»[138]. Arrinconar la pimienta para luchar contra el capitalismo; ¿es ésta una forma de acusar al lujo o al poder del comercio a larga distancia?

Los monopolios son asunto de fuerza, de astucia, de inteligencia. Los holandeses eran maestros en este arte en el siglo XVII. Sin detenernos en la historia demasiado conocida de los dos príncipes del comercio de las armas, Luis de Geer, gracias a sus fundiciones de cañones en Suecia, y su cuñado, Elias Trip, gracias a su impronta sobre el cobre sueco, observemos que todo el gran comercio de Amsterdam está dominado por grupos reducidos de grandes comerciantes que dictan los precios de un gran número



El peso de Nuremberg, *escultura de Adam Kraft, 1497. (Fototeca A. Colin.)*

de productos importantes: las barbas y el aceite de ballena, el azúcar, las sedas italianas, los perfumes, el cobre, el salitre[139]. Arma práctica de estos monopolios, los enormes almacenes, más vastos, más costosos que grandes navíos, donde se logra almacenar una cantidad de trigo equivalente a diez o doce años de consumo de las Provincias Unidas[140] (1671), arenques o especias, paños ingleses o vinos franceses, salitre de Polonia o de las Indias Orientales, cobre de Suecia, tabaco de Maryland, cacao de Venezuela, pieles rusas y lana española, cáñamo del Báltico, seda del Levante. La regla es siempre la misma: comprar a bajo precio al productor contra dinero al contado, mejor por anticipado, almacenar y esperar (o provocar) la subida de los precios. Si se enuncia una guerra, lo cual es promesa de elevados precios para productos extranjeros que escaseen, los comerciantes de Amsterdam llenan a rebosar los cinco o seis pisos de sus almacenes, hasta tal punto que en vísperas de la Guerra de Sucesión de España, por ejemplo, los barcos no conseguían desembarcar sus mercancías por falta de sitio.

Aprovechando su superioridad, el negocio holandés explota incluso a Inglaterra a principios del siglo XVII al igual que explota los países del Loira: compras directas al productor, *«at the first hand and at the cheapest seasons of the year»*[141] (y esto añade

un matiz al *private market* descrito por Everitt), por mediación de agentes ingleses u holandeses que recorren campos y ciudades; reducción sobre los precios de compra obtenidos contra pago al contado, o contra pago de préstamos sobre telas aún no confeccionadas, sobre pescado aún no capturado. Resultado: los productos franceses o ingleses se suministran en el extranjero por los holandeses a precios iguales o inferiores a los de las mercancías en Francia o en Inglaterra, situación que no deja de causar estupor a los observadores franceses y a la cual no encuentran otra explicación que la de los bajos precios del flete holandés.

En el Báltico, una política análoga aseguró durante mucho tiempo a los holandeses una dominación casi absoluta de los mercados del Norte.

En 1675, cuando aparece *Le Parfait Négociant* de Jacques Savary, los ingleses han logrado infiltrarse en el Báltico, aunque el reparto sea aún desigual entre ellos y los holandeses. Para los franceses, que a su vez querían participar, las dificultades se multiplican considerablemente. La menor dificultad no consiste en reunir los enormes capitales necesarios para entrar en el juego. En efecto, las mercancías que se llevan al Báltico se venden a crédito y, a la inversa, todo se compra allí con dinero al contado, en *rixdales* de plata «que circulan por todo el Norte». Estas *rixdales* deben comprarse en Amsterdam o en Hamburgo; además, hay que disponer allí de corresponsales para las remesas. También es necesario tener corresponsales en los puertos del Báltico. Ultimas dificultades: los contratiempos de los ingleses y más aún de los holandeses. Estos últimos hacen «todo lo que pueden para [...] esquivar y asquear [a los franceses...], vendiendo sus mercancías más baratas, incluso con grandes pérdidas, y comprando más caras las del país, para que al experimentar pérdida los franceses esto pueda quitarles las ganas de regresar de nuevo allí. Existe una infinidad de ejemplos de negociantes franceses que han hecho comercio en el Norte que se han arruinado por esta nefasta forma de actuar de los holandeses, por haberse visto obligados a vender sus mercancías con considerable pérdida, pues de otra manera no las habrían vendido»[142]. Esta política holandesa es evidentemente muy consciente. En septiembre de 1670, cuando se organiza la *Compagnie Française du Nord*, De Witt es enviado en persona a Dantzig para obtener nuevos privilegios de Polonia y de Prusia «a fin de ir a la vanguardia del tráfico que los franceses pudieran introducir»[143].

El año precedente, en el curso de la terrible crisis de ventas de la que hemos hablado, las reflexiones de los holandeses citados por Pomponne no son menos reveladoras. Dieciocho barcos de las Indias han llegado o están a punto de llegar. ¿Qué sucederá con esta nueva aportación en una ciudad sobrecargada de *stocks*? La Compañía no ve más que un remedio: inundar Europa «con tanta pimienta y tantas telas de algodón, y a tan buen precio, que impediría a las demás naciones la ventaja de ir a comprarlas, especialmente a Inglaterra. Estas son las armas con las que estas gentes han combatido aquí siempre contra sus vecinos en el comercio. Estas podrían finalmente resultarles perjudiciales, si para impedir el beneficio de los demás estuvieran obligados ellos mismos a privarse de dicho beneficio»[144]. De hecho, los holandeses son bastante ricos para llevar a cabo este o cualquier otro tipo de juego. Las mercancías llevadas en gran cantidad por esta flota se venderán durante el verano de 1669, habiéndolo comprado todo los comerciantes de Amsterdam a buen precio para mantener el valor de sus *stocks* anteriores[145]

Pero la búsqueda del monopolio internacional es un hecho en todas las plazas mercantiles. Así ocurre en Venecia y en Génova. Jacques Savary lo explica detalladamente en lo que se refiere al precioso mercado de la seda bruta[146], que desempeña un papel esencial en la vida industrial francesa. Las sedas crudas de Messina sirven especialmente para la fabricación de las ferrandinas y moarés de Tours y de París. Pero su acceso es más difícil que el de las sedas del Levante, puesto que son enviadas por el comercio y

los telares de Florencia, Luca, Livorno o Génova. Los franceses no tienen prácticamente acceso a las compras de primera mano. De hecho, son los genoveses quienes dominan el mercado de la seda siciliana y hay que pasar por ellos obligatoriamente. Sin embargo, la seda la venden los campesinos productores en los mercados de los pueblos con una sola condición, la de que el comprador pague al contado. En principio, pues, existe libertad de comercio. De hecho, cuando los genoveses, como tantos comerciantes italianos, hubieron invertido su dinero en tierras, a final del siglo XVI, su preferencia se inclinaba hacia «los lugares donde la seda era mejor y más abundante». Además les resulta fácil comprar *por anticipado* a los campesinos productores y, si una cosecha abundante amenaza con hacer bajar los precios, les basta con comprar en las ferias y mercados algunas balas a alto precio para hacer subir las cotizaciones y revalorizar los *stocks* constituidos de antemano. Por otra parte, al poseer los derechos de ciudadanía en Messina, quedan exentos de los impuestos que gravan a los extranjeros. De ahí la amarga decepción de dos comerciantes de sedas en Tours, que junto con un siciliano llegan a Messina con 400.000 libras con las que pensaban hacer añicos el monopolio genovés. Fracasan y los genoveses, tan hábiles como los holandeses, les dan una lección inmediata suministrando seda a Lyon a un precio inferior al que los comerciantes de Tours habían obtenido en Messina. Cierto es que los lioneses, a menudo comisionistas de comerciantes genoveses en aquella época, están en connivencia con ellos, según un informe de 1701[147]. Ellos aprovechan esto para perjudicar a las manufacturas de Tours París, Ruan y Lille, competidoras de las suyas. Entre 1680 y 1700, el número de oficios en Tours pasó de 12.000 a 1.200.

Naturalmente, los más grandes monopolios son los de derecho y no solamente los de hecho de las grandes compañías mercantiles, ante todo los de las Indias. Pero en este caso se trata de un problema diferente, puesto que estas compañías privilegiadas se construyen con la connivencia normal del Estado. Volveremos seguidamente a tratar de estos monopolios a caballo entre lo económico y lo político.

Un ensayo de monopolio fallido: el mercado de la cochinilla, en 1787

A quien pensase que sobrestimamos el papel del monopolio le proponemos la historia bastante sorprendente de una especulación sobre la cochinilla que trataron de hacer los Hope, en 1787, en una época en que la firma era una empresa que se ocupaba a gran escala del lanzamiento de empréstitos, rusos y otros, sobre la plaza de Amsterdam[148]. ¿Por qué estos grandes manipuladores de dinero se lanzaron a un negocio semejante? Primeramente porque los responsables de la firma piensan que en el transcurso de una crisis que se remonta según ellos al menos a 1784, al final de la «cuarta» guerra contra Inglaterra, se ha descuidado demasiado el comercio en beneficio de los empréstitos, y que es quizás el momento adecuado para dedicarse a las mercancías. La cochinilla, suministrada por Nueva España, es un producto de lujo para el teñido de los tejidos, que, detalle importante, tiene la ventaja de conservarse. Ahora bien, según sus informaciones, Henri Hope está persuadido de que la próxima cosecha será mediocre, que los *stocks* existentes en Europa son exiguos (1.750 balas, le aseguran, almacenadas en Cádiz, Londres y Amsterdam), que estando los precios a la baja, desde hace algunos años, los compradores han tenido tendencia a comprar sólo en la medida de sus necesidades. Su proyecto consiste, ni más ni menos, en comprar a bajo precio, en el mismo instante (para no alarmar el mercado) y en todas las plazas a la vez, al menos las tres cuartas partes de los *stocks* existentes. Seguidamente hacer subir los precios y

volver a vender. Coste previsto de la inversión: de 1,5 a 2 millones de *guilders* —o sea una suma enorme. H. Hope estimaba que no podía producirse pérdida alguna, aun cuando no se realizasen los grandes beneficios esperados. En cada ciudad se aseguró la complicidad de una casa; los Baring de Londres participaron incluso con una cuarta parte en el negocio.

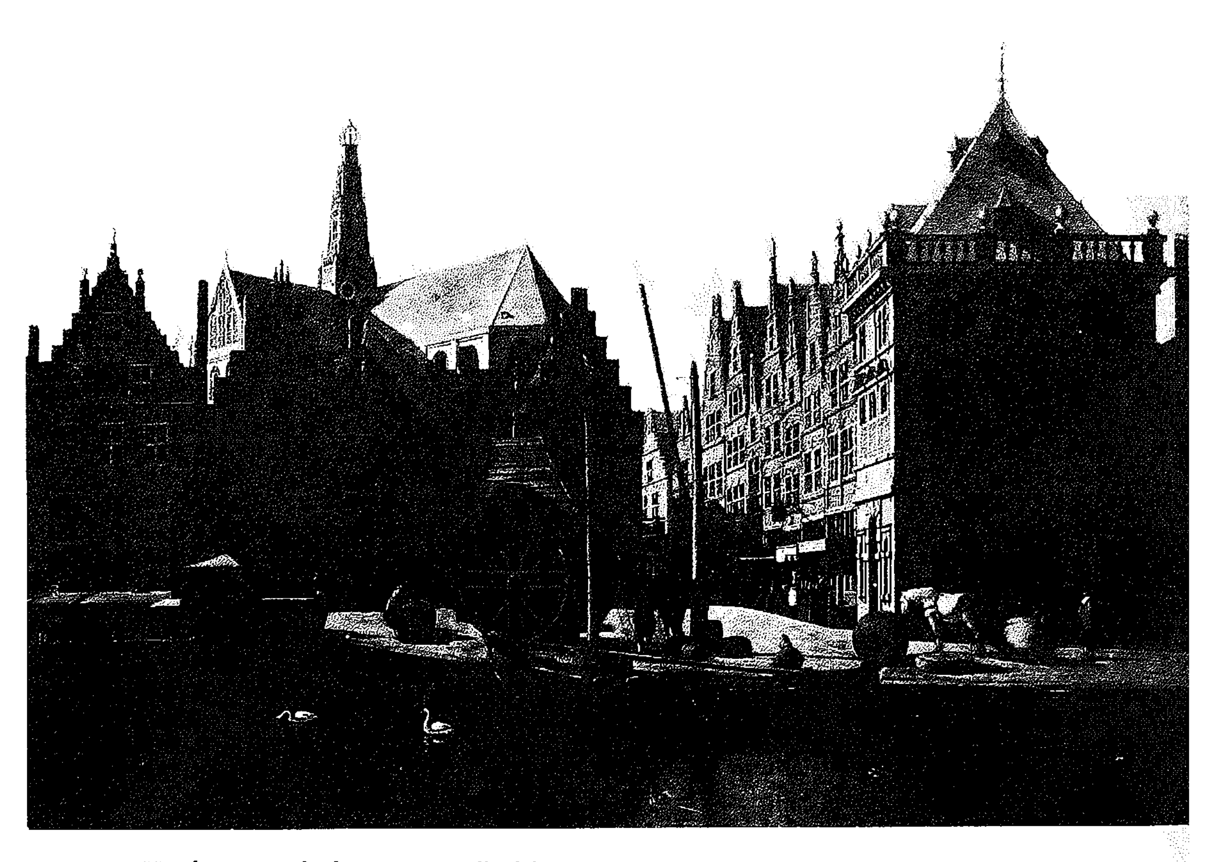
Finalmente la operación fue un fracaso. Primeramente con motivo de la crisis latente: los precios no subieron lo suficiente. También como consecuencia de la lentitud del correo, que causó retrasos en la transmisión de pedidos y en su ejecución. Por último, y sobre todo, porque a medida que se efectuaban las compras se vio que los *stocks* existentes eran infinitamente mayores de lo que habían dicho los informadores. Hope se obstinará en querer comprarlo todo, en Marsella, en Ruan, en Hamburgo, incluso en San Petersburgo, no sin disgustos al mismo tiempo. Finalmente, tendrá en sus manos dos veces el *stock* que esperaba reunir. Y encontrará mil dificultades para deshacerse de este *stock*, debido a las dificultades para su venta en el Levante, a la Guerra Ruso-turca y a las dificultades de la venta en Francia como consecuencia de la crisis de la industria textil.

En resumen, la operación se saldará con pérdidas importantes, que la riquísima firma Hope absorberá sin dolerse y sin interrumpir sus especulaciones beneficiosas sobre los empréstitos extranjeros. Pero todo el clima de la vida mercantil de la época se encuentra iluminado por este episodio y la abundante correspondencia conservada en los archivos de la firma.

En todo caso, en este ejemplo concreto, se dudará de la pertinencia de los argumentos de P. W. Klein, el historiador de la gran firma de los Trip[149]. No niega ni por un instante, sino al contrario, que todo el gran negocio de Amsterdam fuera construido, desde el siglo XVII, en base a monopolios más o menos perfectos, en todo caso renacientes y buscados sin cesar. Pero la justificación del monopolio, bajo su punto de vista, equivaldría al progreso económico, incluso al crecimiento. Pues el monopolio, según él lo explica, es el seguro contra los numerosos riesgos que acechan a los negocios; es la seguridad, *y* sin la seguridad no hay inversiones repetitivas, ni ampliación continua del mercado, como tampoco investigación de nuevas técnicas. Si la moral quizás lo condena, la economía, y por qué no decirlo, el bien general se benefician finalmente del monopolio.

Para aceptar esta tesis, sería necesario estar persuadido desde el principio de las virtudes exclusivas del empresario. No será de extrañar que Klein se refiera a J. Schumpeter. Pero el progreso económico, el espíritu de empresa y la innovación técnica, ¿vienen siempre de lo alto? El gran capital ¿es el único capaz de suscitarlos? Y volviendo al caso concreto de los Hope, en su búsqueda del monopolio de la cochinilla, ¿en qué forma tratan de obtener una seguridad? ¿No aceptan más bien el riesgo de la especulación? Para terminar, ¿qué innovación hacen? ¿En qué forma sirven el interés económico general? Hace mucho más de un siglo que, sin la intervención de los holandeses, la cochinilla se ha convertido en la reina de las materias colorantes, una mercancía «real» para todos los negociantes de Sevilla. Los *stocks* que los Hope obtienen a través de Europa están repartidos según la regla de las necesidades industriales, y son estas necesidades las que guían o deberían guiar el juego. ¿Cuál será la ventaja, para la industria europea, si esos *stocks* de cochinilla, reunidos en una sóla mano, aumentasen brutalmente de precio, lo cual es el objetivo reconocido de toda la operación?

De hecho, P. W. Klein no ve que el conjunto de la posición de Amsterdam constituye un monopolio en sí, y que el monopolio no va a la búsqueda de la seguridad, sino del dominio. Toda su teoría no valdrá más que con la condición de que lo que es bueno para Amsterdam sea bueno para el resto del mundo, para mencionar una fórmula muy conocida.



Haarlem, grúa de descarga y muelle del canal. Cuadro de Gerrit Berckeyde (1638-1698). (Museo de Douai. Cliché Giraudon.)

La perfidia de la moneda

Hay otras superioridades mercantiles, otros monopolios que permanecen invisibles para sus mismos beneficiarios, hasta tal punto son naturales. La actividad económica superior, aglomerándose alrededor de los poseedores de grandes capitales, fabrica, en efecto, estructuras de rutina que les favorecen al día, sin que siempre se den cuenta de ello. En particular, por lo que se refiere a la moneda, se encuentran en la cómoda po-

sición de un poseedor de divisas fuertes que viviese hoy en un país con la moneda depreciada. Pues los ricos son prácticamente los únicos que manejan en su mayoría y que conservan en su poder las monedas de oro y de plata, mientras que los pobres no tienen en sus manos más que calderilla y monedas de cobre. Así pues, estas diversas monedas actúan unas con relación a las otras como actuarían, yuxtapuestas en una misma economía, monedas fuertes y monedas débiles entre las cuales se quisiera mantener artificialmente una paridad fija —operación imposible en realidad. Las fluctuaciones son continuas.

En efecto, en tiempos del bimetalismo o más bien del trimetalismo, no hay una moneda, sino varias monedas. Y éstas son hostiles las unas a las otras, opuestas como la riqueza y la penuria. Jakob van Klaveren[150], economista e historiador, se equivoca al pensar que el dinero es simplemente dinero, cualquiera que sea la forma en que se presente: oro, metal blanco, cobre o incluso papel. Igualmente se equivoca el fisiócrata Mercier de la Rivière, que escribe en la *Encyclopédie:* «El dinero es una especie de río en el que se transportan las cosas comerciales.» No, o pongamos la palabra *río* en plural.

El oro y la plata chocan. La *ratio* entre los dos metales entraña un sinfín de movimientos vivos de un país a otro, de una economía a otra. El 30 de octubre de 1785, una decisión francesa[151] hace pasar la relación oro-plata de 1 contra 14,5 a 1 contra 15,3 —esto para detener la evasión del oro fuera del reino. Tanto en Venecia como en Sicilia, en el siglo XVI y posteriormente, ya lo he dicho, la sobrealza del oro hace que éste sea una mala moneda, ni más ni menos, y que expulse a la buena, según la pseudoley de Gresham. La buena, a la sazón, es la plata, el metal blanco, necesario entonces para el comercio del Levante. En Turquía se dieron cuenta de esta anomalía y, en 1603, llegó a Venecia una cierta cantidad de *zecchini,* o sea piezas de oro, que se cambiaban de forma ventajosa, habida cuenta del curso de la plaza. Toda la Edad Media monetaria, en Occidente, ha estado bajo el signo del doble juego del oro y de la plata, con saltos, alteraciones, sorpresas, que la modernidad también conocerá pero a un nivel menor.

Aprovechar este juego, elegir entre metales según la operación a efectuar, según se pague o se cobre, no es para todo el mundo, sino para los privilegiados que ven pasar por sus manos cantidades importantes de piezas de monedas o de títulos de crédito. El señor de Malestroit podía escribir sin riesgo a equivocarse, en 1567: la moneda es «una *cábala* que poca gente entiende»[152]. Y naturalmente, los que lo entienden se aprovechan de ello. De esta forma, hacia mediados del siglo XVI hay una verdadera reclasificación de las fortunas cuando el oro recupera, y por mucho tiempo, su primacía sobre la plata como consecuencia de las continuas llegadas de metal blanco de América. Hasta entonces, el metal blanco había sido el valor escaso (relativamente), es decir seguro, «la moneda orientada hacia el atesoramiento, desempeñando el oro la función de moneda de las transacciones importantes». La situación se invierte entre 1550 y 1560[153], y los comerciantes genoveses serán los primeros, en la ciudad de Amberes, en enfrentar el oro contra el metal blanco y en sacar provecho de un juicio pertinente, anticipándose al de los demás.

Un enfrentamiento más generalizado y menos visible, que en cierto modo ha entrado en las costumbres diarias, es el de las monedas fuertes —oro y plata— contra las monedas débiles —calderilla (cobre y un poco de plata) o cobre puro. Para esas relaciones, Carlo M. Cipolla ha utilizado muy pronto la palabra *cambio,* no sin irritar a Raynond de Roover a causa de las evidentes confusiones que esta palabra implica[154]. Pero decir, como propone éste, «cambio interno» o, como J. Gentil de Silva, «cambio vertical» —cuando el «verdadero cambio, el de las monedas y el de las letras de cambio de una plaza a otra se denomina horizontal»— no nos conduce a nada. La palabra *cambio* subsiste, y ello es razonable puesto que se trata del poder adquisitivo, en moneda



La peseuse d'or, *cuadro de Jean Gossaert Mabuse, comienzos del siglo XVI. (Colección Viollet.)*

débil, de las piezas de oro o de plata; de una relación impuesta (aunque no respetada y por lo tanto cambiante) entre monedas cuyo valor real no corresponde a sus cotizaciones oficiales. El dólar, en la Europa de después de la guerra, disfruta de un gran privilegio con relación a las monedas locales. O bien se vendía por encima de la cotización oficial en el «mercado negro», o bien, de una forma muy legal, una compra en dólares se beneficiaba de un descuento en el precio del 10 al 20%. Es esa imagen la que mejor permite comprender la punción automática que los poseedores de monedas de oro y plata operaban sobre el conjunto de la economía.

En efecto, por una parte, se pagan en moneda mala todas las transacciones *menudas* del comercio al detalle, las mercancías del campo en el mercado, los salarios de los jornaleros o de los artesanos. Como decía Montanari (1680)[155], las monedas débiles son *«per uso della plebe che spende a minuto e vive a lavoro giornaliere»,* para la gente pobre que gasta en pequeñas cantidades y vive de un trabajo asalariado.

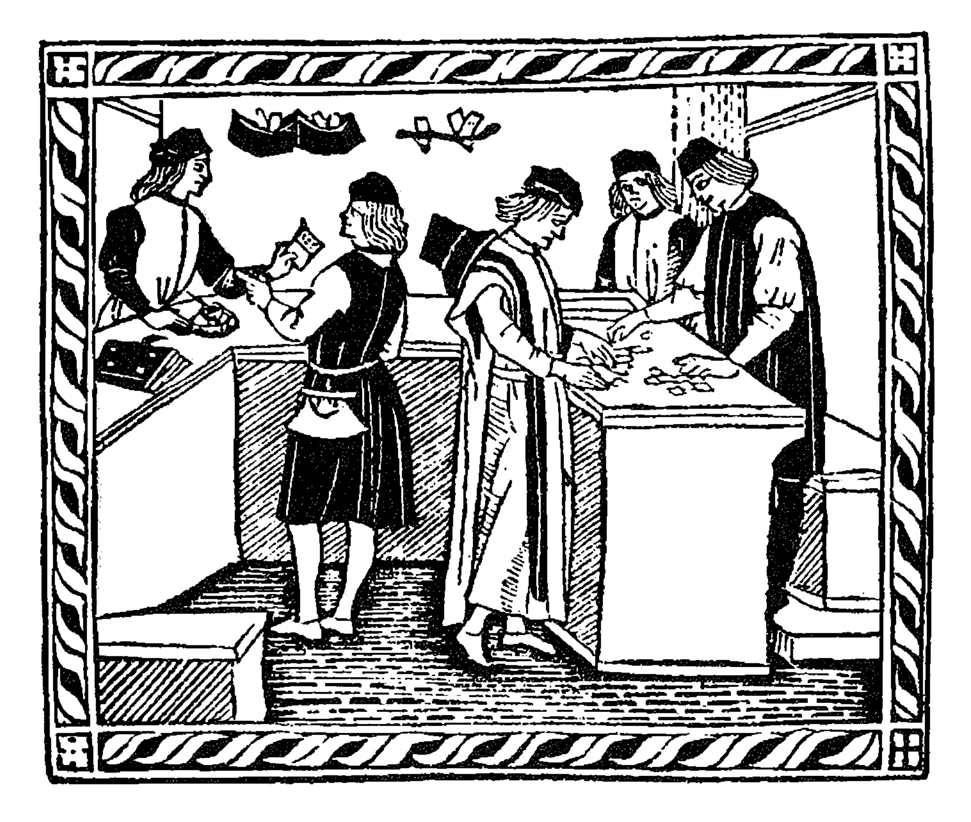
Por otra parte, las monedas débiles no cesan de depreciarse con relación a las monedas fuertes. Sea cual fuere la situación monetaria a escala nacional, las gentes pobres sufren también, con el transcurso del tiempo, los perjuicios de una devaluación ininterrumpida. Así sucede en Milán, a principios del siglo XVII, donde la moneda fraccionaria está compuesta de pequeñas piezas, las *terline* y las *sesine,* las cuales eran antaño calderilla y luego se convirtieron en simples pedazos de cobre; los *parpagliole,* que contienen un poco de plata, son de un valor más elevado. *Terline* y *sesine,* gracias a la negligencia del Estado, son en resumidas cuentas monedas fiduciarias, cuyo curso está siempre en baja[156]. Del mismo modo en Francia, en agosto de 1738, d'Argenson observa en su *Journal:* «Ha habido esta mañana una disminución sobre las piezas de dos soles, que asciende a dos ochavos; esto representa la cuarta parte del total, lo cual es grave»[157]

Todo esto entraña ciertas consecuencias. En las ciudades industriales con proletariado y subproletariado, los salarios monetarios están desfasados hacia abajo con relación a los precios, que suben más fácilmente que los salarios. Esta es una de las razones por las que el artesanado lyonés se levanta en 1516 y en 1529. En el siglo XVII, estas devaluaciones internas que, hasta entonces, habían afectado sobre todo a las grandes ciudades, se contagian como la peste a las pequeñas ciudades, a los burgos donde la industria y la masa de artesanos buscan refugio. J. Gentil da Silva, del que obtengo esta importante información, piensa que Lyon, en el siglo XVII, echa la red de su explotación monetaria en los campos circundantes[158]. Evidentemente, sería necesario demostrar la realidad de esta posible conquista. En todo caso, queda demostrado que la moneda no es ese fluido neutro del que todavía hablan los economistas. La moneda, maravilla del intercambio, sí, pero también engaño al servicio del privilegio.

El juego, para el comerciante o las gentes adineradas es sencillo: poner en circulación la calderilla en cuanto la reciban, no conservar más que las piezas de valor, con poder adquisitivo mucho más elevado que su contrapartida oficial en «moneda negra», como se decía. Este es el consejo que un manual de comercio (1638)[159] da a un cajero: «En los pagos que haga, que dirija su mano a la moneda que, en su momento, se tenga en menor estima.» Y, por supuesto, que guarde la mayor cantidad posible de monedas fuertes. Esta es la política de Venecia, que se deshace regularmente de su calderilla, enviándola en barriles enteros a sus islas de Levante. Es la astucia infantil de esos comerciantes españoles del siglo XVI que llevan el cobre para hacerlo acuñar en la Casa de la Moneda de Cuenca, en Castilla la Nueva; prestan esta moneda de calderilla a los maestros tejedores de la ciudad, que necesitan para comprar las materias primas necesarias para sus talleres, y especifican que el reembolso se hará en monedas de plata, en las ciudades o ferias donde dichos maestros tejedores van a vender sus paños[160]. En Lyon, hacia 1574, se prohíbe a los corredores de comercio ir «por delante de las mer-

cancías para acapararlas», así como también «ir a las hostelerías o las casas privadas para comprar las monedas de oro y de plata y fijarles el precio que ellos quieran»[161]. En Parma, en 1601, se quiere poner fin de una vez a la actividad de los cambistas de moneda, los «*bancherotti*», acusados de recoger las monedas de plata y de oro buenas y hacerlas desaparecer de la ciudad, para introducir allí las monedas débiles o de mala calidad[162]. Obsérvese cómo proceden los comerciantes extranjeros en Francia, especialmente los holandeses (1647): «...ellos envían a sus agentes y comisarios monedas de su país, muchas de ellas alteradas o de aleación mucho más baja que las nuestras. Y pagan con estas monedas la mercancía que compran, reservándose nuestra mejor moneda, que envían a su país»[163].

No hay cosa más sencilla, pero para tener éxito es necesario estar en condiciones de superioridad. Esto es lo que despierta nuestra atención acerca de estas invasiones regulares de piezas de mala calidad que abruman la historia general de las monedas. No se trata siempre de operaciones espontáneas o inocentes. Dicho esto, ¿qué sugiere en realidad Isaac de Pinto[164] cuando da a Inglaterra, a menudo con escasez de dinero en efectivo, el consejo, de buenas a primeras un poco sorprendente, pero sensato, de que debería «multiplicar más la pequeña moneda, a ejemplo de Portugal»? ¿Era ésta quizás



En casa del cambista, grabado sobre madera, siglo XVI. (Colección Viollet.)

una forma de disponer de mayor cantidad de moneda de maniobra al nivel superior de la vida mercantil? Portugués y banquero, Pinto sabía, sin duda, de qué hablaba.

Pero ¿hemos examinado todos los problemas perversos de la moneda? No, sin duda. ¿No es la inflación lo esencial del juego? Charles Mathon de la Cour (1788) lo dice con una claridad asombrosa. «El oro y la plata», explica, «que se sacan sin cesar de las entrañas de la tierra, se distribuyen en Europa todos los años y aumentan allí la masa del numerario. Las naciones no se enriquecen más realmente, sino que sus riquezas son más voluminosas; los precios de los artículos y de todas las cosas necesarias para la vida aumentan sucesivamente, hay que dar más oro y plata para obtener un pan, una casa, un traje. En principio, los salarios no aumentan nunca en la misma proporción [sabemos, efectivamente, que están en retraso con relación a los precios]. Las personas sensibles observan afligidas que cuando los pobres tendrían necesidad de ganar más para vivir, esta misma necesidad hace a veces bajar los salarios, o al menos sirve de pretexto para que se mantengan durante largo tiempo al antiguo nivel, que ya no guarda proporción con el de los gastos, y de esta forma las minas de oro facilitan armas al egoísmo de los ricos para oprimir y sojuzgar más y más a las clases industriosas»[165]. Dejando aparte la explicación puramente cuantitativa del alza de precios, ¿quién no reconocería hoy, con el autor, que la inflación está lejos de perjudicar a todo el mundo en el sistema capitalista?

Beneficios excepcionales, demoras excepcionales

Hemos pasado revista a los juegos capitalistas más o menos conscientes. Pero nada podría ser más elocuente, para comprender sus superioridades, que algunas cifras que fijan las tasas de beneficio comercial, comparadas con las que se pueden estimar para los mejores negocios de la agricultura, de los transportes o de la industria. Llegar así «al corazón de los resultados económicos»[166] sería la única operación verdadera. Donde el beneficio alcanza muy altos voltajes, allí solamente se encuentra el capitalismo, tanto ayer como hoy. Es cierto que en el siglo XVIII, *casi* en toda Europa, el *gran* beneficio mercantil es muy superior al *gran* beneficio industrial o agrícola.

Desgraciadamente, no se han fomentado apenas los trabajos en este sector. El historiador se encuentra en este caso como un periodista que penetrase en un campo reservado. Adivina lo que debe estar sucediendo, pero rara vez obtiene prueba de ello. No faltan las cifras, pero son incompletas o ficticias, o las dos cosas a la vez. ¿Serían más claras para un hombre de negocios de hoy que para un simple historiador? Lo dudo. Ahí tenemos los informes anuales, durante cincuenta años (1762-1815), de los capitales invertidos y de los beneficios de la firma Hope de Amsterdam, con indicación de las cantidades entregadas a sus diferentes socios. Aparentemente, las indicaciones son tan preciosas como precisas, y los beneficios son razonables, frecuentemente alrededor del 10%. Pero, según observa M. G. Buist, historiador de los Hope, está claro que no es a partir de esos beneficios —al parecer, por otra parte, casi enteramente recapitalizados— como se formó la creciente fortuna de la familia. En efecto, cada uno de sus socios tenía sus transacciones y sus cuentas privadas que nosotros no conocemos, y es ahí donde aparecerían *«the real profits»*[167]

Hay que examinar cada documento dos veces mejor que una. Una operación no es contabilizable más que cuando está totalmente cerrada sobre sí misma, llevada desde

la *A* a la *Z*. ¿Cómo aceptar, por ejemplo, la forma en que la Compañía Francesa de las Indias presenta sus cuentas, diciendo, sin más, que, de 1725 a 1736, la diferencia entre sus compras en las Indias y sus ventas en Francia le ha sido favorable por término medio en un 96,12%[168]? En una serie transacciones que se comportan como un cohete de diversas fases, la última no cuenta por todas las demás. Nosotros quisiéramos conocer la cantidad que sale, los gastos del viaje y de la partida, el importe de las mercancías y del dinero al contado inicial, las operaciones y beneficios paralelos en Extremo Oriente, etc. Así pues, sólo podríamos calcular o tratar de calcular.

Igualmente, dudo que se termine alguna vez con las cuentas de los comerciantes genoveses, prestamistas de Felipe II y de sus sucesores. Ellos prestan al Rey Católico enormes sumas (obtenidas frecuentemente mediante empréstitos a intereses módicos, aunque queda oscura esta primera etapa); ganan con los cambios de una plaza a otra, en condiciones que a menudo se nos escapan; ganan con los *juros de resguardo,* como hemos explicado (pero ¿cuánto?); en fin, pagados generalmente en metal blanco, la reventa en Génova de estas piezas o lingotes les reporta ordinariamente un 10% de beneficio suplementario[169] Cuando los hombres de negocios genoveses discuten con los oficiales del Rey Católico, dicen con razón que el tipo de interés de los contratos es módico; los oficiales responden que los verdaderos beneficios llegan hasta el 30%, lo que es exagerado sólo a medias[170].

Otra regla: la tasa de beneficio no lo es todo por sí sola. Hay que tener en cuenta, evidentemente, la masa de dinero invertida. Si ésta es enorme gracias al empréstito (éste es el caso de los genoveses, así como también de la firma gigante de los Hope y en general de todos los grandes prestamistas de los Estados del siglo XVIII) el beneficio, incluso a una tasa modesta, representa finalmente masas consideradas. Comparemos esta situación con la del usurero *a dita* del que habla Turgot, o con la del usurero del pueblo; éstos aplican tipos de interés a veces exorbitantes pero anticipan su propio dinero a pequeños prestatarios; conseguirán unos ahorrillos o tierras arrancadas al campesino, pero hará falta que pasen generaciones para que constituyan una fortuna ordinaria.

Otra observación que tiene su importancia: los beneficios se implantan sobre encadenamientos más o menos largos. Un barco parte de Nantes y luego vuelve; el gasto que ello implica no ha sido satisfecho a la salida (salvo excepciones) en dinero al contado, sino en pagarés a seis o dieciocho meses. Así pues, como comerciante interesado en la operación tengo que pagar solamente a la llegada, en el momento del «desarme», y los pagarés que yo he dado constituyen un crédito, obtenido generalmente de prestamistas holandeses o de funcionarios de finanzas de la plaza, o de otros proveedores de fondos. Si todo es correcto en las cuentas, mi especulación se sitúa entre el tipo de interés (dinero prestado) y la tasa de beneficio conseguido; he jugado al descubierto, con el viento. Naturalmente hay riesgos, como en las especulaciones en Bolsa. El *Saint-Hilaire*[171] vuelve a Nantes el 31 de diciembre de 1775. Bertrand-Hijos ha hecho un buen beneficio (150.053 libras con 280.000 libras de capital invertido, o sea un 53%). Pero el regreso abre a menudo la puerta a retrasos; las cuentas no son liquidadas enseguida, hay «colas»[172]. Estas demoras son una dificultad en la vida mercantil. Bertrand-Hijos recuperará enseguida su capital, pero los beneficios sólo le serán entregados veinte años más tarde, ¡en 1795!

Este es de todos modos un caso extremo. Pero todo sucede sin fin, como si la liquidez, atraída por las inversiones, faltara para las liquidaciones inmediatas de las cuentas en curso. Al menos en Francia. Sin duda, en otras partes.

En fin, el sector de los grandes beneficios no se cultiva como un campo en el que se recoge todos los años, tranquilamente, la cosecha. Pues el tipo de beneficios varía, no deja de variar. Excelentes comercios se vuelven mediocres; existe una tendencia bas-

tante frecuente en una línea dada al amontonamiento de beneficios, pero el gran capital llega casi siempre a dirigirse en otra dirección. Y los beneficios a florecer de nuevo. La rama de tabacos de la Compañía Francesa de las Indias, entre América y Francia, apoyada en sus privilegios, conoce tasas de beneficios simplemente fabulosas: 500% en 1725 (antes de la distribución de los dividendos a los accionistas); 300% en 1727-1728; 206% en 1728-1729[173] Según las cuentas de *L'Assomption,* navío de Saint-Malo de regreso del Pacífico, los interesados reciben «2.447 libras como principal y un beneficio de 1.000 libras», o sea un beneficio del 144,7%. En el *Saint-Jean-Baptiste,* el beneficio es del 141%, en otro barco es del 148%[174]. Un viaje a Veracruz, en México, cuyas cuentas son liquidadas en 1713, produce al mismo grupo de socios un 180%. En vísperas de la Revolución Francesa, hay una disminución de los beneficios del comercio hacia las Islas y hacia los Estados Unidos, un estancamiento del comercio del Levante con una tasa media de beneficio del 10%; sólo el comercio con el Océano Indico y con China está en alza, y es allí donde acude preferentemente el gran capital mercantil, al margen de las compañías. Si se calcula, en el sector, la tasa de beneficios por mes de navegación, el viaje de 20 meses (si es lento) hasta la costa de Malabar y regreso es del $2\,^{1}/_{4}$%; para China, que conoció anteriormente días aún mejores, es del $2\,^{6}/_{7}$; el de Coromandel el $3\,^{3}/_{4}$; el comercio de india a India a 6 (o sea, por un viaje de 33 meses un 200%)[175]. Se trata de un récord. En 1791, *L'Ilustre Suffren*, que salió de Nantes para las islas de Francia y de Bourbon (gastos: 160.206 libras, beneficios: 204.075) produce más del 120%, mientras que, en 1787, un navío análogo con un nombre análogo, *Le Bailli de Suffren*, que partió igualmente de Nantes pero con destino a las Antillas (gastos: 97.922, beneficios: 34.051) no produce más que un 28%[176]. Y así sucesivamente. Con las coyunturas, cambian los elementos de juego... En todas partes. Por ejemplo, en Gdansk el centeno comprado en el interior de Polonia y revendido a los holandeses entre 1606 y 1650 proporcionaba un beneficio medio enorme, del 29,7%, pero con fluctuaciones desconcertantes: máximo, el 242,9% en 1623; mínimo, menos del 58,2% en 1623[177]. Naturalmente, esto es difícil de concretar.

No obstante, es cierto que el tope de los altos beneficios sólo es accesible a los capitalistas que manejan grandes sumas de dinero —suyas o ajenas. La rotación de capitales —que es también la ley y los profetas del capitalismo mercantil— juega un papel decisivo. Dinero, ¡siempre el dinero! El dinero es necesario para resistir los períodos de espera, las agitaciones hostiles, las sacudidas y las demoras que nunca faltan. Por ejemplo, los siete navíos de Saint-Malo que, en 1706, llegan a Perú[178] necesitan efectuar a la salida un enorme gasto de 1.681.363 libras. A bordo de los mismos se han cargado mercancías por un valor de sólo 306.199. Estas mercancías son el alma de la empresa, puesto que cuando se dirige hacia Perú, el navío no lleva nunca dinero al contado. Es necesario que al vender estas mercancías en el Perú para comprar otras nuevas con destino a Francia, el valor de éstas se multiplique al menos por cinco, aproximadamente, para cubrir los gastos. Si no obstante el beneficio se elevase al final del viaje a un 145% (como es el caso de un barco que conocemos en la misma época y en el mismo trayecto), sería necesario, en igualdad de condiciones, que el valor inicial de las mercancías se multiplicase por 6,45. No será pues de extrañar que Thomas Mun, director de la Compañía Inglesa de las Indias Orientales, explique, a partir de 1621, que el dinero enviado a las Indias regresaba a Inglaterra multiplicado por cinco[179]. En resumen, para participar en la mina de estos intercambios, hay que tener en las manos, de una forma o de otra, la masa de dinero necesario para empezar. ¡Si no, más vale no partir! Van Lindschoten, viajero holandés, un poco espía, llega a Goa en 1584. Desde esta lejana ciudad escribe: «Yo estaré muy dispuesto a viajar a China y al Japón que están a la misma distancia de aquí que Portugal, es decir que el que allí va, se pasa tres años en el viaje. Si yo poseyera sólo doscientos o trescientos ducados, fácilmente se convertirían



El señor llega a la campiña, de Pietro Longhi (1702-1785). Comparar esta visita con la de la página 250. Aquí el señor no encuentra un granjero próspero. Es uno de los patricios de Venecia que han reinvertido su fortuna comercial en tierras que administra él mismo, de forma capitalista; y aquí vemos a los asalariados que le saludan con reverencia a su llegada. (Foto André Held, Ziolo.)

en 600 ó 700. Pero entrar en tamaño negocio con las manos vacías me parece una locura. Hay que empezar de una manera tolerable para obtener beneficios»[180].

La impresión (no se puede hablar más que de impresiones a la vista de lo insuficiente de una documentación que está diseminada) es, pues, que siempre ha habido sectores particulares de la vida económica bajo el signo de los altos beneficios, y que estos *sectores varían*. Cada vez que hay uno de estos deslizamientos bajo el impacto de la vida económica misma, un capital ágil se une a ellos, se instala, prospera en ellos. Obsérvese que, por regla general, *él no los ha creado*. Esta geografía diferencial del beneficio es una clave para comprender las variaciones coyunturales del capitalismo, ba-

lanceándose entre el Levante, América, Insulindia, China, el tráfico de negros, etc. —o entre el comercio, la banca, la industria o incluso la tierra. Pues sucede que un grupo capitalista (por ejemplo Venecia en el siglo XVI) abandona una posición mercantil eminente para apostar por una industria (en este caso la lana), más aún en la tierra y la ganadería; pero esto se debe a que sus conexiones con la vida mercantil han dejado de ser las de los grandes beneficios. Venecia es aún ejemplar en el siglo XVIII, puesto que tratará de reintegrarse en el comercio de Levante, que ha vuelto a ser provechoso. Pero si Venecia no se ha dedicado a ello plenamente, es quizás porque la agricultura y la ganadería eran aún para ella, momentáneamente, negocios dorados. Hacia 1775, una majada «en un buen año» rinde el 40% anual de su capital inicial, un resultado seguramente susceptible de «suscitar el amor de todo capitalista», *da inamorare ogni capitalista*[181] Estos rendimientos no son, en realidad, los de todas las tierras —muy diversas— del Véneto, sino que en su conjunto, según dice el *Giornale Veneto* de 1773, «el dinero que se emplea en estas actividades [agrícolas] rinde siempre más que cualquier otra forma de inversión, incluyendo el riesgo marítimo»[182]

Se aprecia bien que es difícil establecer una clasificación válida de una vez por todas entre los beneficios industrial, agrícola y mercantil. En resumen, la clasificación decreciente habitual: mercancía, industria y agricultura corresponde a una realidad, pero con toda una serie de excepciones que justifican los pasos de un sector a otro[183].

Insistimos sobre esta cualidad esencial para una historia de conjunto del capitalismo: su plasticidad a toda prueba, su capacidad de transformación y de adaptación. Si, como yo pienso, existe cierta unidad del capitalismo, desde la Italia del siglo XIII hasta el Occidente de hoy, es allí donde hay que situarla y observarla en primera instancia. Con algunos atenuantes, ¿no se podrían aplicar a la historia del capitalismo europeo, de cabo a rabo, estas palabras de un economista americano de hoy[184] sobre su propio país, según el cual «la historia del siglo pasado demuestra que la clase capitalista ha sabido siempre dirigir y controlar los cambios con el fin de preservar su hegemonía»? A escala de la economía global, hay que guardarse de la imagen simplista de un capitalismo cuyas etapas de crecimiento le habrían hecho pasar de estadio en estadio, de la mercancía a la finanza y a la industria, correspondiendo el estudio adulto, el de la industria, al único capitalismo «verdadero». En su fase denominada mercantil como en su fase llamada industrial —términos que recubren ambos una gran variedad de formas—, el capitalismo ha tenido, como característica esencial, su capacidad de deslizarse casi instantáneamente de una forma a otra, de un sector a otro, en caso de grave crisis o de disminución acentuada de las tasas de beneficio.

SOCIEDADES Y COMPAÑIAS

Las sociedades y compañías nos interesan menos en sí mismas que como «indicadores», como una ocasión de ver más allá de sus propios testimonios el conjunto de la vida económica y del juego capitalista.

A pesar de sus semejanzas y de sus funciones análogas, hay que distinguir las sociedades de las compañías: las sociedades —llamadas de comercio— interesan al capitalismo en sí, y sus formas que difieren, en su sucesión misma, jalonan la evolución capitalista; las compañías de gran importancia (como las Compañías de Indias) ponen en juego al capital y al Estado a la vez, y cuando éste crece impone su intervención; a los capitalistas no les queda otro remedio que someterse, protestar y finalmente, salir a flote.

Sociedades: los comienzos de una evolución

Desde siempre, desde que el comercio ha comenzado o vuelto a comenzar, los comerciantes se han asociado, han trabajado en conjunto. ¿Podían obrar de otra manera? Roma conoció sociedades de comercio cuya actividad se extendía, con facilidad y lógica, a todo el Mediterráneo. Por otra parte los «comercialistas» del siglo XVIII se refieren todavía a precedentes, al vocabulario, a veces al espíritu mismo del derecho romano, sin demasiado abuso.

Para encontrar las primeras formas de estas sociedades en Occidente, hay que remontarse a épocas muy lejanas, si no hasta Roma, al menos hasta el despertar de la vida mediterránea, en los siglos IX y X. Amalfi, Venecia y otras ciudades minúsculas aún como ellas, toman la salida. La moneda hace su reaparición. La reanudación del tráfico en dirección a Bizancio y las grandes ciudades del Islam supone el dominio de los transportes y las reservas financieras necesarias para largas operaciones, y por lo tanto, de unidades mercantiles reforzadas.

Una de las soluciones precoces es la *societas maris*, la sociedad del mar (llamada también *societas vera*, sociedad verdadera, «lo que hace suponer que esta forma de sociedad ha sido originariamente la única que existía»)[185] También ha sido denominada, con algunas variantes, *collegantia*, o *commenda*. En principio se trata de una asociación binaria entre un *socius stans*, un asociado que permanece en su sitio, y un *socius tractator*, que se embarca en el navío que parte. Este representaría una división precoz del capital y del trabajo, como lo ha pensado Marc Bloch, después de algunos otros, si bien el *tractator* —el portador, que se traduciría por el vendedor ambulante— no participará, más que de forma frecuentemente modesta, en la financiación de la operación. Y con posibles combinaciones inesperadas. Pero dejemos esta discusión para volver sobre ella más adelante[186]. La *societas maris* se establece ordinariamente para un solo viaje; juega a corto plazo, entendiéndose sin embargo que los viajes a través del Mediterráneo duraban entonces varios meses. Esta sociedad, la encontramos tanto en el *Notularium* del notario genovés Giovanni Scriba (1155-1164; más de 400 menciones) como en las actas de un notario marsellés del siglo XIII, Amalric (360 menciones)[187] Igualmente sucede en las ciudades marítimas de la Hansa. Esta forma primitiva de sociedad se mantendrá durante mucho tiempo debido a su sencillez. Todavía se vuelve

a encontrar, tanto en Marsella como en Ragusa, en el siglo XVI. Y en Venecia, naturalmente. Y también en otras partes. En Portugal, en época tan tardía como en el año 1578, un *tractado* distingue dos tipos de contratos de compañías (=sociedades), el segundo, que reconocemos enseguida, se establece entre dos personas «*quando hum pōe o dinheiro e outro o trabalho*», cuando uno pone el dinero y el otro el trabajo[188]. Hay como una especie de eco de este tipo de unión de trabajo y capital en esta complicada frase de un negociante de Reims (1655): «... es cierto», escribe al hilo de su diario, «que uno no puede asociarse con personas que no tienen fondos; porque éstas participan de los beneficios; y todas las pérdidas recaen sobre uno. Sin embargo, esto es bastante corriente, pero yo nunca lo aconsejaría»[189].

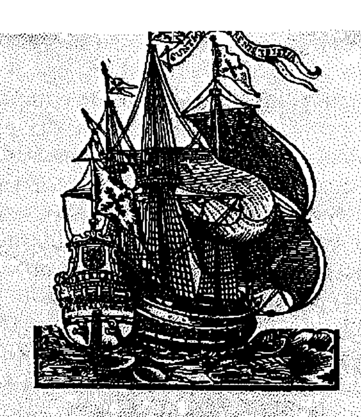
Pero volvamos a la *societas maris*. A los ojos de Federigo Melis, este tipo de sociedad sólo se explica por las sucesivas salidas de los barcos. El navío parte; luego regresará. Es el barco el que crea la ocasión y la obligación. Para las ciudades tierra adentro, la situación es diferente. Por otra parte se establecen con cierto retraso en los tráficos de Italia y del Mediterráneo. Para insertarse en la red de los intercambios, les ha sido necesario superar dificultades y tensiones particulares.

La *compagnia* es el resultado de estas tensiones. Es una sociedad familiar —padre, hijos, hermanos y otros parientes— y, como su nombre lo indica (*cum*, con, y *panis*, pan), una unión estrecha en la que todo se comparte, el pan y los riesgos de cada día, el capital y el trabajo. Más tarde, esta sociedad se denominará colectiva, siendo todos sus miembros responsables solidariamente, y en principio *ad infinitum*, es decir no solamente en el límite de su participación, sino sobre todos sus bienes. Cuando la *compagnia* pronto admite a asociados extranjeros (que aportan capitales y trabajo) y dinero de los depositantes (lo cual, pensando en los colosos de Florencia, cuenta diez veces lo que el capital propio —el cuerpo— de la compañía), se comprende que estas empresas sean herramientas capitalistas de un peso anormal. Los Bardi, instalados en el Levante e Inglaterra, tienen durante algún tiempo a la Cristiandad en su red. Estas fuertes compañías sorprenden también por su duración. A la muerte del patrono, del *maggiore*, se reforman y continúan sin modificarse apenas. Los contratos conservados y que nosotros los historiadores podemos leer, son casi todos de reconducción[190], no de fundación. Por ello, para hablar en resumen de estas compañías, decimos: los Bardi, los Peruzzi...

Finalmente, las grandes sociedades de las ciudades italianas del interior son mucho más importantes, consideradas de una en una, que las de las ciudades marítimas donde las sociedades son numerosas pero pequeñas y de corta duración. Lejos del mar, están las concentraciones necesarias. Federigo Melis opone por ejemplo a las 12 empresas individuales de los Spinola, en Génova, los 20 asociados y los 40 *dipendenti* de la única firma de los Cerchi, en Florencia, hacia 1250[191].

De hecho; estas grandes unidades han sido a la vez el medio y la consecuencia de la irrupción de Luca, de Pistoia, de Siena y, cerrando la marcha, de Florencia, en el concierto económico de las grandes relaciones comerciales donde no eran esperados desde el principio. La puerta ha sido más o menos forzada y la excelencia de estas ciudades se ha marcado vigorosamente en los «sectores» a su alcance: el secundario, la industria; el terciario, los servicios, el comercio, la banca. La *compagnia* no ha sido, en suma, un descubrimiento fortuito de las ciudades en medio de las tierras, sino un medio de acción elaborado a tenor de las necesidades.

En las líneas que preceden, no he hecho más que tomar las ideas de André-E. Sayous[192]. Este, partiendo del ejemplo de Siena, sólo lo aplica a las ciudades del interior de Italia. Yo creo que la regla ha sido la misma en otras partes para las sociedades mercantiles implantadas fuera de la península, en el espesor de las tierras. Así sucede en



IN-LADINGE
In een extraordinair wel-bezeylt
FLUYT-SCHIP
OP CADIX

MEn laet een ieghelijck weten dat tot OOSTENDE par CADIX Ladinghe leght de tweede mael op die Vojagie het extraordinair wel bezeylt Fluyt-Schip ghenaemt de *Jeff. Mary*, dry weken ghearriveert Cadix, Cartagena, Trypoly Trepana daer Meester blyft op Cammanderen den Capiteyn ofte Schipper *Pieter Roeland* van Amsterdam, voorsien met sijn Turckse Passen, de Vreghten zyn gereguleert de Canten Twee Realen de hondert guldens weerde, de Rauwe Lynwaten tot Twee Ducaten par Ballot tot 16. Stucken, en grooter naer advenante gelijck oock de Gae- ander Manufacturen, alles out gelt als voor de prematica dito Schip sal met Godt, weder ende wint dienende, zeylen op den 16. 17. Mey 1715. goet ofte geen die daer in gelieven te Laden sullen hun addresseren aen d'Heer *Thomas Ray*, of den boven-genoemden Capiteyn tot OOSTENDE.

Elck zegg'het den anderen voorts.

Cartel publicitario que anuncia la partida de Ostende hacia Cádiz de la nave de transporte «extraordinariamente bien navegante» Juffrouw Mary *e indica la tarifa para la expedición de cargamentos: «para los encajes, dos reales para un valor de cien florines; para las telas crudas, dos ducados por fardo de doce a seis piezas». (A.N. G⁷ 1704, 67). (Cliché de los Archivos Nacionales.)*

el corazón de Alemania. Es el caso de la *Grand Sociedad* de Ravensburg, pequeña ciudad de Suabia, en una zona de relieve accidentado cerca del lago Constanza donde se cultivaba y se trabajaba el lino. La *Magna Societas*, la *Grosse Ravensburger Gesellschaft*, reunión de tres sociedades familiares[193], duró un siglo y medio, desde 1380 hasta 1530. Y sin embargo, parece ser que se iba renovando de seis en seis años. A finales del siglo XV, gracias a sus 80 asociados, su capital se elevaba a 132.000 florines —suma enorme que se sitúa a mitad de camino del capital que reunían, hacia la misma época, los Welser (66.000) y los Fugger (213.000)[194]. Sus puntos de unión, además de Ravensburg, eran Memmingen, Constanza, Nuremberg, Lindau, Saint-Gall; sus filiales se situaban en Génova, Milán, Berna, Ginebra, Lyon, Brujas (después Amberes), Barcelona, Colonia, Viena, París. Sus representantes —todo un mundo de asociados, comisionistas, servidores, y aprendices de comerciantes— frecuentaban las grandes ferias de Europa, principalmente las de Frankfurt del Meno; los unos y los otros viajaban a pie en aquel entonces. Los comerciantes agrupados por la sociedad son mayoristas que se limitan a las mercancías (telas, paños, especias, azafrán, etc.), que apenas hacen negocios de dinero, prácticamente no conceden créditos, no poseen tiendas al por menor más que en Zaragoza y en Génova —excepciones rarísimas en una vasta red que cubre tanto el comercio terrestre por el valle del Ródano como el comercio marítimo a partir de Génova, Venecia o Barcelona. Los papeles de la sociedad, hallados en 1909 por casualidad, han permitido a Aloys Schulte[195] escribir un libro esencial sobre los tráficos europeos entre los siglos XV y XVI, pues detrás de estos comerciantes alemanes y en el amplio abanico de sus actividades aparece el conjunto de la vida mercantil, la de casi toda la Cristiandad.

El hecho de que la *Magna Societas* no haya seguido las innovaciones que se impusieron con los grandes descubrimientos y de que no se haya instalado en Lisboa y en Sevilla, se presenta como un rasgo característico. ¿Es necesario juzgarla hundida en un sistema antiguo y, por este hecho, incapaz de abrirse paso hasta esa oleada de negocios viva y nueva que iba a marcar los comienzos de la Era Moderna? ¿O bien era imposible deformar una red que durará todavía, de la misma forma, hasta 1530? Los viejos métodos han tenido su responsabilidad. El número de asociados disminuye; los patronos, los *Regierer*, compran tierras y se retiran de los negocios[196]. Sin embargo, con la *Magna Societas*, el tipo de la vasta y duradera compañía de tipo florentino no ha desaparecido. Esta permanecerá hasta el siglo XVIII e incluso posteriormente. Centrada, modelada sobre la familia, conserva el patrimonio de ésta, hace vivir al clan; asegura su mantenimiento. Una sociedad familiar no cesa, con las sucesiones, de deshacerse y reconstruirse por sí sola. Los Buonvisi, comerciantes lucanos instalados en Lyon, cambian regularmente de razón social: de 1575 a 1577, la casa se denomina Herederos de Louis Buonvisi y Compañía; de 1578 a 1584, Benoît, Bernardin Buonvisi et Compagnie; de 1584 a 1587, Benoît, Bernardin, Étienne, Antoine Buonvisi et Compagnie; de 1588 a 1597, Bernardin, Étienne, Antoine Buonvisi et Compagnie; de 1600 a 1607, Paul, Étienne, Antoine Buonvisi et Compagnie... La Compañía nunca es, pues, siempre la misma[197].

Tales sociedades, llamadas *generales* según la ordenanza francesa de 1673, se designan poco a poco bajo el nombre de *sociedad libre* o incluso *colectiva*. Insistimos sobre el carácter familiar o casi familiar que las caracteriza, incluso cuando no se trata de una verdadera familia, hasta una fecha tardía. He aquí el texto de un contrato de sociedad, en Nantes (23 de abril de 1719; los contratantes no son parientes): «El dinero de la sociedad no se retirará más que para vivir y pagar los gastos de mantenimiento, con el fin de no alterar los fondos, y no se empleará para otros menesteres; a medida que uno vaya cogiendo dinero, advertirá al otro, que tomará un importe igual y esto con el fin de no tener que mantener ninguna cuenta al respecto...»[198]. Esta «interpe-

netración de lo privado y de lo comercial se exagera incluso en las pequeñas sociedades comerciales y manufactureras»[199].

Las sociedades en comandita

Todas las sociedades colectivas son presa de la difícil distinción de las responsabilidades —completas o limitadas. Aunque tarde, se obtiene una solución: la de la sociedad *en comandita*, que distingue la responsabilidad de los que se contentan con aportar su concurso financiero, que sólo son responsables de esta aportación de dinero, sin más. Esta responsabilidad limitada se introducirá más rápidamente en Francia que en Inglaterra, donde la sociedad en comandita tendrá durante mucho tiempo el derecho a pedir a los *socii* nuevas aportaciones de dinero[200]. Para Federigo Melis[201], es en Florencia (aunque no antes de comienzos del siglo XVI, ya que el primer contrato *conocido* data del 8 de mayo de 1532) donde se pone en claro el sistema de comandita *(accomandita)* que permitirá al capital florentino, en el declive de su gran expansión, participar todavía en toda una serie de operaciones que se parecen a las de los *holdings* actuales. Gracias a las inscripciones de las *accomandite,* podemos seguir su persistencia, su volumen y su dispersión.

La sociedad en comandita progresará en toda Europa, sustituyendo, aunque lentamente, a la sociedad basada en la familia. La comandita no prospera, en realidad, más que en la medida en que, resolviendo nuevas dificultades, responde a la diversidad creciente de los negocios y a la práctica cada día más frecuente de las asociaciones a larga distancia. Y también en la medida en que puede abrirse a participantes deseosos de discreción. La sociedad en comandita es la posibilidad de que un comerciante irlandés de Nantes se asocie (en 1732) con un comerciante irlandés de Cork[202] y de «eludir... las prescripciones de la legislación francesa que permanecen en vigor hasta la Revolución, prohibiendo a los no-regnícolas participar en las empresas [nacionales] de navegación». Es la posibilidad de que un comerciante francés se una a los comandantes de puesto protugueses en la costa de Africa o a los «funcionarios» españoles de América[202], incluso con capitanes de barcos más o menos negociantes; de disponer de un asociado comanditario y a mano en Santo Domingo, en Messina o en cualquier otra parte. Entre las sociedades inscritas en París, parece ser que no todos los participantes son parisienses, a pesar de estar domiciliados en la capital. De esta forma se constituye una sociedad, el 12 de junio de 1720, que no durará más que un año, «con vistas a la banca, las compras y ventas de mercancías, entre Joseph Souisse, antiguo juez cónsul en Burdeos, domiciliado en París, calle Saint-Honoré, Jean y Pierre Nicolas, calle du Bouloi, François Imbert, Grand-Rue du Faubourg-Saint-Denis, y Jacques Ransson, negociante en Bilbao»[203]. En el acta de disolución de la sociedad, el mencionado Jacques Ransson se presenta como diputado de la nación francesa y banquero en Bilbao.

Pero cuando nuestros documentos, poco explícitos, no lo manifiestan expresamente, ¿cómo distinguir la sociedad en comandita (o, como se denomina incluso, sociedad «condicionada» o «de comodidad»)[204] de una sociedad colectiva? Diremos que cada vez hay una mayor restricción en la responsabilidad de tal o cual socio. La ordenanza francesa de 1673 dice bien claramente: «los socios de una sociedad en comandita no estarán obligados más que hasta el total de sus aportaciones»[205]. He aquí un *escrito* (o un *scripte*) de sociedad concluido en Marsella, el 29 de marzo de 1786: la comanditaria, se trata de una mujer, «no será responsable en ningún caso ni bajo ningún pretexto de las deudas y compromisos de dicha sociedad que excedan los fondos que ella haya apor-

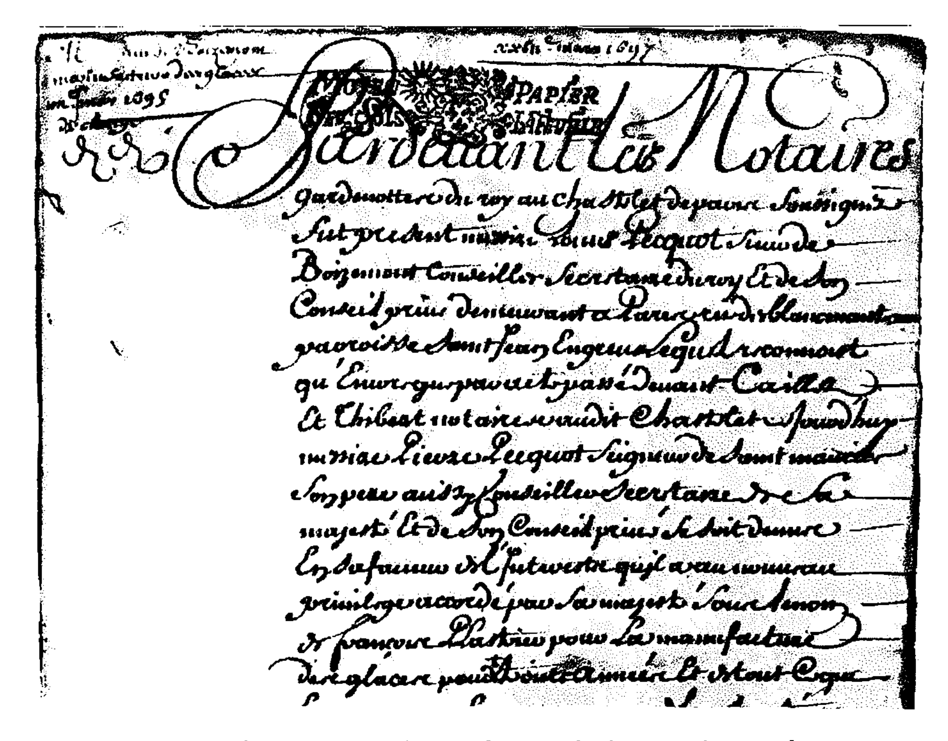
tado»[206]. Está bien claro. Este no es siempre el caso. Otros comanditarios eligen este tipo de sociedad porque les permite permanecer en la sombra, aunque aporten capitales importantes y compartan los riesgos. En efecto, la ordenanza de 1673 (que impone la declaración ante notario de las sociedades en comandita, mediante firma de los interesados) sólo habla de las «sociedades entre comerciantes y negociantes», siendo la interpretación admitida que toda persona «que no ejerce profesión mercantil alguna» está dispensada de figurar entre los socios en la escritura inscrita en la jurisdicción consular[207] Los nobles se ponen así a cubierto de la degradación; los oficiales del rey ocultan sus intereses en esta o en aquella empresa. Esto explica sin duda el marcado éxito de la sociedad en comandita en Francia, donde el comerciante se mantiene aún apartado de la gran sociedad, incluso cuando se produce la efervescencia de los negocios del siglo XVIII. París no es ni Londres ni Amsterdam.

Las sociedades por acciones

Las sociedades en comandita son a la vez, como se ha dicho, sociedades de personas y capitales. La sociedad por acciones, la última que emerge, es una sociedad solamente de capitales. El capital social forma una sola masa, como soldada a la sociedad misma. Los socios, los miembros poseen porciones de este capital, partes o acciones. Los ingleses denominan a estas sociedades *Joint Stock Companies,* teniendo la palabra *stock* el sentido de capital o fondos.

Para los historiadores del derecho no hay sociedades por acciones verdaderas más que cuando dichas acciones no sólo son cesibles, sino *negociables en el mercado.* A condición de no ser rigurosamente fieles a esta última cláusula, puede decirse que Europa ha conocido muy temprano las sociedades por acciones, mucho antes de la constitución, en 1553-1555, de la *Moscovy Companie,* la primera de las sociedades por acciones inglesas *conocidas*, y de otras que la precedieron probablemente algunos años antes. Desde antes del siglo XV, los navíos del Mediterráneo son frecuentemente propiedades divididas en acciones —denominadas *partes* en Venecia, *loughi* en Génova, *caratti* en la mayor parte de las ciudades italianas, *quiratz* o *carats* en Marsella. Y estas partes se venden. Igualmente, en toda Europa, las minas son propiedades compartidas: desde el siglo XIII para cierta mina de plata cerca de Siena, muy temprano para las minas de sal y las salinas, para cierto establecimiento metalúrgico de Léoben en Estiria, para una mina de cobre en Francia, en la que Jacques Coeur tiene participaciones. Con el progreso del siglo XV los comerciantes y los príncipes se hacen cargo de las minas de Europa Central, sus propiedades se dividen en partes, los *Kuxen,* y estos *Kuxen,* cesibles, son objeto de especulaciones[208]. Igualmente los molinos, aquí y allá, constituyen sociedades en Douai, en Colonia, en Toulouse. En esta última ciudad[209], desde el siglo XIII, los molinos se dividen en partes, en *uchaux*, que sus poseedores, los *pariers*, pueden vender como un bien inmobiliario cualquiera. Por otra parte, la estructura de las sociedades de los molinos tolosanos permanecerá sin cambios desde el final de la Edad Media hasta el siglo XIX, y en vísperas de la Revolución Francesa, los *pariers* se convierten con toda naturalidad, según los mismos textos de la sociedad, en «los Señores Accionistas»[210].

En esta investigación de los antecedentes, la importancia que se da tradicionalmente a Génova, por curioso que sea, puede parecer abusiva. La República de San Jorge, con motivo de sus necesidades y sus debilidades políticas, ha dejado que se constituyan allí ciertas sociedades denominadas *compere* y *maone.* Las *maone* son asociaciones, di-



Pardevant les Notaires

Primera venta conocida, en 1695, de un denario de la Manufactura de espejos. (Foto Saint-Gobain.)

vididas en partes, y que se encargan de tareas que, de hecho, son competencia del Estado: actuar en contra de Ceuta (y ésta sería, en 1234, la primera de las *maone*) o, en 1346, colonizar Chios: la operación es llevada a cabo con éxito por los Giustiniani y la isla permanecerá bajo su control hasta 1566, año de su conquista por los turcos. Los *compere* son empréstitos del Estado, divididos en *loca* o *luoghi,* garantizados con los ingresos de la *Dominante*. En 1407, *compere* y *maone* se reúnen en la *Casa di San Giorgio,* un verdadero Estado dentro del Estado, una de las claves de la muy secreta y paradójica historia de la República. Pero, ¿son las *compere, maone, Casa,* verdaderas sociedades por acciones? Esto se discute, en uno y otro sentido[211] De todas formas, si se dejan aparte las grandes compañías comerciales privilegiadas, la sociedad por acciones no se extenderá rápidamente. Francia es un buen ejemplo de esta lentitud. La misma palabra *acción* se aclimata allí tardíamente y, cuando aparece en los escritos, no se trata forzosamente de acciones fácilmente cesibles. A menudo la palabra está allí; pero todavía no la cosa. Se hablará también, con la misma ambigüedad, de *partes de intereses,* o *soles,* a veces *soles de intereses.* El 22 de febrero de 1765, una transferencia, una venta de acciones a propósito de una «sociedad para obtener el ingreso de las rentas», se refiere a «dos soles 6 denarios de interés que... pertenecen [a los vendedores] en los 21 soles de que está compuesta la sociedad»[212]. Dos años más tarde, siempre en París, en 1767, la Compañía Beaurin utiliza la palabra *acciones,* pero presenta su capital a constituir, de 4 millones de libras, de la forma siguiente: 4.000 reconocimientos de in-

tereses simples de 500 libras; 10.000 quintos de intereses simples de 100 libras; 1.200 (reconocimientos) de intereses rentistas de 500 libras; 4.000 quintos de intereses rentistas de 100 libras. Los intereses simples son acciones que participan de beneficios y pérdidas; los intereses rentistas son, podríamos decir, obligaciones al 6%[213].

La palabra *accionista,* también se difunde lentamente. Un prejuicio desfavorable la acompaña, en Francia al menos, al mismo tiempo que a la palabra *banquero*. Melon[214], que fue uno de los secretarios de John Law, escribe una docena de años después del Sistema (1734): «Nosotros no pretendemos decir que el Accionista sea más útil al estado que el Rentista. Son odiosas preferencias de partido de las que estamos alejados. El Accionista recibe su renta, como el Rentista la suya; ninguno trabaja más que el otro, y el dinero suministrado por ambos para tener una Acción o un Contrato [una renta] es igualmente circulante e igualmente aplicable al Comercio y a la Agricultura. Pero la representación de estos fondos es diferente. La del Accionista, o la Acción, al no estar sujeta a ninguna formalidad, es más circulante, produce por este motivo una mayor abundancia de valor y un recurso asegurado en la necesidad presente e imprevista.» Mientras que el «contrato» no se negocia sin múltiples gestiones ante notario; es la inversión tipo del padre de familia, que quiere prevenirse contra los «herederos menores, frecuentemente disipadores».

A pesar de las ventajas de la acción, la nueva sociedad se propaga con extrema lentitud donde se han efectuado sondeos; así sucede en el siglo XVIII en Nantes o en Marsella. La acción se anuncia ordinariamente en el ambiente moderno o a punto de modernizarse del seguro. A veces para el armamento de los barcos de corso: lo que había pasado en la Inglaterra de la Reina Isabel, sucede también hacia 1730 en Saint-Malo. «Nadie ignora», se lee en una instancia al rey, «que según la costumbre constantemente establecida para los armamentos de los barcos en corso, ni en Saint-Malo ni en los otros puertos del reino se crea ninguna sociedad de esta naturaleza más que por la vía de suscripciones, que divididas en *acciones de un capital módico,* hacen que los intereses de los corsarios afluyan de nuevo hasta los confines del reino»[215].

Texto significativo. La sociedad por acciones es el medio de llegar a un público mayor de proveedores de fondos, el medio de ampliar geográfica y socialmente las zonas de drenaje de dinero. La Compañía Beaurin (1767) tiene de esta forma correspondencias, principios de colaboración y de participación en Ruán, el Havre, Morlaix, Honfleur, Dieppe, Lorient, Nantes, Pézenas, Yvetot, Stolberg (cerca de Aix-la-Chapelle), Lille y Bourg-en-Bresse[216]. La suerte le sonreiría, presa toda Francia en su red. Es evidentemente en París, en el París mercantilista y vivaz de Luis XVI, donde las cosas se precipitan. Se constituyen allí la Compagnie d'Assurances Maritimes, 1750, convertida en Générale en 1753, las Mines de Anzin, de Carmaux, la Compagnie du Canal de Gisors, la Compagnie du Canal de Briare, las Actions sur les Fermes Générales, la Compagnie des Eaux. Naturalmente, estas acciones se cotizan, se venden, circulan en París. Como consecuencia de una «conmoción inconcebible», las acciones de la Société des Eaux pasan, en abril de 1784, de 2.100 libras a 3.200 y 3.300 libras[217].

Nuestra lista sería mucho más larga si nos fijamos en Holanda *lato sensu* o Inglaterra. Pero, ¿para qué serviría?

Una evolución poco apresurada

Nos encontramos pues ante tres generaciones de sociedades según los historiadores del derecho mercantil: las generales, las sociedades en comandita y las sociedades por acciones. La evolución es clara. En teoría al menos. En realidad, salvo algunas excepciones, las sociedades conservan un carácter anticuado, inconcluso, que depende sobre todo de la mediocridad de sus dimensiones. Todo sondeo —así en lo que queda de los archivos de la jurisdicción consular de París— atrapa en sus redes a sociedades mal definidas o sin definir en absoluto. Las sociedades pequeñas prevalecen, como si las pequeñas se unieran para no ser comidos por las grandes[218]. Hay que leer diez contratos de asociación de capitales mínimos antes de encontrar una fábrica de azúcar, veinte para encontrar la mención de un banco. Lo cual no quiere decir que los ricos no se asocien. Al contrario. Daniel Defoe[219], que observa la Inglaterra de su tiempo, hacia 1720, no se equivoca en esto. ¿Dónde son indispensables los lazos de la asociación? Entre los ricos merceros, dice, los comerciantes de telas, los *banking goldsmiths* y otros *considerable traders,* y entre ciertos *merchants* que comercian con el extranjero.

Pero estas gentes de los grandes negocios son una minoría. Y sobre todo, incluso en lo que las concierne, las firmas, las unidades mercantiles, las «empresas»[220], si dejamos a un lado la imagen de las compañías privilegiadas o las grandes fábricas, permanecerán durante mucho tiempo con un volumen irrisorio a nuestra forma de ver. En Amsterdam, un «establecimiento» se compone todo lo más de veinte a treinta personas[221]; el mayor banco parisino en vísperas de la Revolución, o sea el de Louis Greffulhe, tiene una treintena de empleados[222]. Una empresa, cualquiera que sea su importancia, tiene cómodamente cabida en una sola casa, la del patrono o «principal». Y esto servirá para que conserve durante mucho tiempo un carácter familiar, incluso patriarcal. Según Defoe, los *sirvientes* se alojan en la casa del mayorista, comen en su mesa, le piden permiso para ausentarse. Dormir fuera de su casa, ¡ni pensarlo! En una obra de teatro, en Londres, en 1731, un comerciante reprende a su empleado de la siguiente forma: «Usted ha cometido una falta, Barnwell, la de haberse ausentado la pasada noche sin avisar»[223]. Esta es la atmósfera que se vuelve a describir, en 1850, en una novela de Gustav Freytag, *Soll und Haben,* cuya acción se desarrolla en una casa alemana de comercio al por mayor. En tiempos de la Reina Victoria, en Inglaterra, en las grandes casas de comercio, los patronos y el personal vivían aún en una especie de comunidad familiar: *«In many business establishments the Day's work was begun by family prayers, in which the apprentices and assistants joined»*[224]. De esta forma, ni las cosas, ni las realidades sociales, ni las mentalidades evolucionan al galope. Las pequeñas y numerosas son lo normal. No existe crecimiento significativo de la empresa más que cuando se efectúa una asociación con el Estado —el Estado, la más colosal de las empresas modernas, que al crecer él mismo tiene el privilegio de hacer crecer a los demás.

Las grandes compañías comerciales tienen antecedentes

Las grandes compañías comerciales han nacido de los monopolios mercantiles. Aproximadamente datan del siglo XVII y son patrimonio del noroeste europeo. Esto es lo que se dice y se repite, no sin razón. Así como las ciudades del interior de Italia

crearon (bajo el nombre de «compañía») las sociedades a la florentina y gracias a este arma se abrieron los circuitos del Mediterráneo y de Europa, de igual forma las Provincias Unidas e Inglaterra se sirvieron de sus compañías para conquistar el mundo.

Esta afirmación, que no es inexacta, sitúa sin embargo mal este sorprendente fenómeno en la perspectiva de la historia. Los monopolios de las grandes compañías tienen, en efecto, una doble o triple característica: implican un juego capitalista totalmente diferente, son impensables sin el privilegio que concede el Estado; confiscan zonas enteras del comercio a larga distancia. Una de las «compañías» que precede a la *Oost Indische Compagnie* lleva el nombre característico de *Compagnie Van Verre,* compañía de la lejanía.

Ahora bien, ni el comercio a larga distancia, ni la concesión de privilegios estatales, ni las proezas del capital datan sólo de principios del siglo XVII. En la escena de *Fernhandel,* capitalismo y Estado están en relación mucho antes de la constitución de la *Moscovy Company* inglesa en 1553-1555. Así pues, el gran comercio de Venecia, desde el principio del siglo XIV, es el Mediterráneo entero y toda la Europa accesible, incluido el Norte: en 1314, las galeras de Venecia llegan a Brujas. En el siglo XIV, ante la regresión económica que se generaliza, la Señoría organiza el sistema de las *galere da mercato.* Su arsenal construye estos grandes barcos y los arma (lo que equivale a tomar a su cargo la botadura), los alquila y favorece los tráficos de esos comerciantes patricios. Se trata aquí de un poderoso *dumping* que no ha escapado a la atenta observación de Gino Luzzatto. Las *galere da mercato* desempeñan su papel hasta las primeras décadas del siglo XVI, son un arma para Venecia en su lucha hegemónica.

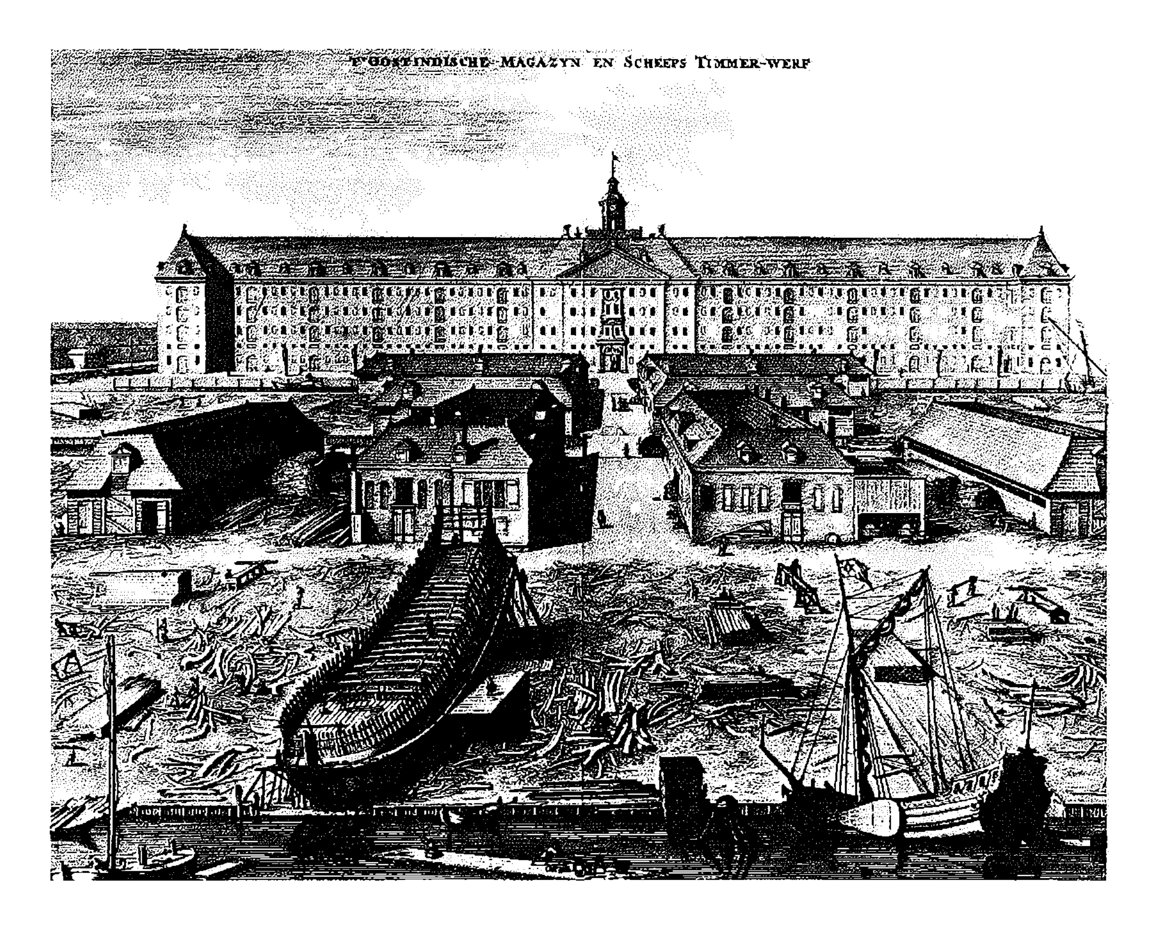
Se crearán sistemas análogos ante un espacio aún más amplio, después del descubrimiento de América y del periplo de Vasco da Gama. El capitalismo europeo encuentra allí nuevas y prodigiosas ventajas, aunque no efectúa en cambio anticipos espectaculares. Y esto es debido a que el Estado español impone el *Consejo de Indias,* la *Casa de la Contratación,* la *Carrera de Indias.* ¿Cómo superar estas limitaciones y vigilancias acumuladas? En Lisboa está el rey comerciante y, según la acertada fórmula de Nuñez Diaz[225], «el capitalismo monárquico» de la *Casa da India,* con las flotas, los factores, el monopolio del Estado. Los hombres de negocios deberán adaptarse a ello.

Y estos sistemas duran: el portugués hasta los años 1615-1620, el español hasta 1784. Así pues, si los países ibéricos son durante mucho tiempo reacios al establecimiento de grandes compañías mercantiles es debido a que el Estado, a partir de Lisboa, Sevilla y posteriormente desde Cádiz, ha dado facilidades a los comerciantes para actuar. La máquina está en marcha. Una vez lanzada, ¿quién la parará? Se dice a menudo que España, con su *Carrera de Indias,* imita a Venecia, y esto es cierto. Y que Lisboa imita a Génova, pero esta comparación no es tan exacta[226]. En Venecia, todo es para el Estado; en Génova todo es para el capital. Ahora bien, en Lisboa, precisamente donde el Estado moderno está instalado, ocurre todo excepto la libertad de Génova.

Estado y capital son dos fuerzas más o menos bien emparejadas. ¿Cómo funciona su acuerdo en las Provincias Unidas y en Inglaterra? Esta es la cuestión esencial de la historia de las grandes compañías.

Una regla de tres

El monopolio de una compañía depende de la confluencia de tres realidades: el Estado, en primer lugar, más o menos eficaz, nunca ausente; el mundo mercantil, es decir los capitales, la banca, el crédito, los clientes —un mundo hostil o cómplice, o am-



Astillero y almacén de la Oost Indisch Compagnie *en Amsterdam. Estampa de J. Mulder, hacia 1700. (Cliché Fundación Atlas van Stolk.)*

bas cosas a la vez—; finalmente una zona de comercio a explotar, lejana, que por sí sola determina muchas cosas.

El Estado no está nunca ausente, es él quien distribuye y garantiza los privilegios en el mercado nacional, base esencial. Pero estos dones no son gratuitos. Cada compañía responde a una operación fiscal ligada a las dificultades financieras que son el patrimonio perpetuo de los Estados modernos. Las compañías no cesan de pagar y volver a pagar sus monopolios, cada vez renovados después de largas discusiones. Incluso el Estado de las Provincias Unidas, poco coherente en apariencia, se decide a gravar con impuestos a la floreciente *Oost Indische*, la obliga a anticipar dinero, a pagar censos, a dejar que el impuesto sobre el capital castigue a los accionistas y con una agravante: teniendo en cuenta el valor *real* de las acciones según la cotización en Bolsa. Como dice el abogado Pieter Van Dam, el hombre que mejor conocía la *Oost Indische Compagnie* (y la reflexión puede extenderse a las compañías rivales): «El Estado debe alegrarse de la existencia de una asociación que le ingresa cada año sumas tan elevadas

que el país saca del comercio y de la navegación de las Indias un beneficio tres veces mayor que los accionistas»[227].

Es inútil insistir sobre este tema banal. No obstante, por su propia acción, cada Estado da a sus compañías un carácter particular. Las compañías son más libres en Inglaterra después de la revolución de 1688 que en Holanda, donde se hace sentir el peso de un antiguo éxito. En Francia, si nos atenemos a la *Compagnie des Indes,* ésta se ha hecho y rehecho a su manera por el gobierno real, mantenida bajo su tutela, como extraída de la vida misma del país, suspendida en el aire, administrada sin tregua por hombres poco o nada competentes. ¿Qué francés no vé estas diferencias? Una correspondencia desde Londres, en julio de 1713, anuncia la constitución de una compañía del *Asiento* (será la Compañía del Mar del Sur, dotada, de entrada, del privilegio que hasta entonces habían tenido los franceses de suministrar esclavos negros a la América española). «[Es] una compañía de particulares», dice la carta, «a quien ha sido enviado este suministro; y aquí las órdenes de la Corte no influyen nada sobre los intereses de los particulares...»[228]. Esto es, evidentemente, decir demasiado. Pero, en los negocios, la diferencia es ya grande, a partir de 1713, entre uno y otro lado del canal de la Mancha.

En resumen, sería necesario poder marcar a qué altura y de qué forma se desarrollan las relaciones entre el Estado y las compañías. Estas no se desarrollan más que cuando aquél no interviene a la francesa. Si, por el contrario, es normal una cierta libertad económica, el capitalismo entra en juego y se adapta a todas las dificultades o extravagancias administrativas. Reconozcamos que la *Oost Indische Compagnie* —algunos meses más joven que la *East India Company* inglesa, aunque el primer éxito espectacular y fascinante de las grandes compañías— tiene una arquitectura complicada y extravagante. Se divide, en efecto, en seis *cámaras* independientes (Holanda, Nueva Zelanda, Delft, Rotterdam, Hoorn, Enkhuizen) por encima de las cuales se establece la dirección común de los XVII Señores *(Heeren Zeventien)* de los cuales 8 son de la Cámara de Holanda. Por mediación de las cámaras, la burguesía de los regentes de las ciudades tenía acceso a la inmensa y rentable empresa. Los directores de las cámaras locales (los *Gewindhebbers,* que elegían a los *Heeren XVII*) tenían acceso, a su vez, a la dirección general de la Compañía. Subrayemos, de paso, en esta característica fragmentación, la nivelación de economías urbanas bajo las, en apariencia, tranquilas aguas de la economía general de las Provincias holandesas. Lo cual no impide en absoluto la dominación de Amsterdam. Y la presencia permanente, en el laberinto de la *Oost Indische Compagnie,* de dinastías familiares. En las listas de los *Heeren XVII* y de los *Heeren XIX* (directores de la Compañía de las Indias Occidentales creada en 1621), se perpetúan algunas familias poderosas, como los Bickers de Amsterdam o los Lampsins de Nueva Zelanda. No es el Estado el que los imponía, sino el dinero, la sociedad. Podrían hacerse las mismas observaciones a propósito de la *East India Company* inglesa, o de la *South Sea Company,* o incluso del Banco de Inglaterra, o para tomar un ejemplo limitado pero sin ninguna ambigüedad, la Compañía Inglesa de la Bahía de Hudson. Todas estas grandes empresas conducen a pequeños grupos dominantes, tenaces, aferrados a sus privilegios, de ningún modo partidarios de cambios ni innovaciones, conservadores atroces. Demasiado bien provistos de ganancias, no pueden tener inclinación por el riesgo. Tengamos incluso la idea irrespetuosa de que no representan la inteligencia mercantil personificada. Se dice demasiado a menudo que la *Oost Indische Compagnie* se habría podrido por la base; se ha podrido también por la parte superior. Lo que la ha conservado en realidad durante tanto tiempo, es que estaba aferrada a los intercambios más rentables de aquel momento.

En efecto, el destino de las compañías se determina en función del espacio comercial de su monopolio. ¡Primero, geografía! Así pues, el comercio de Asia se revelará la más sólida base para estas vastas experiencias. Ni el Atlántico —tráfico de Africa y co-

mercio de las Américas— ni los mares de Europa, el Báltico, el Mar Blanco y el inmenso Mediterráneo, ofrecerán los campos operacionales tan largo tiempo rentables. Véase, en el marco de la historia inglesa, el destino de la *Moscovy Company*, de la *Levant Company*, de la *African Company*, o, más significativo en el marco de la historia holandesa, el fracaso final de la Compañía de las Indias Occidentales. Para las grandes compañías comerciales ha existido una geografía del éxito de ningún modo fortuita. ¿Se debe esto a que el comercio de Asia está exclusivamente bajo el signo del lujo? La pimienta, las especias finas, la seda, las indianas, el oro chino, la plata japonesa, luego el té, el café, la laca, la porcelana. Europa, rumbo a un crecimiento cierto, ve progresar su apetito de lujo. Y el hundimiento del Imperio del Gran Mogol, a principios del siglo XVIII, entrega la India a las envidias de los comerciantes de Occidente. Pero también la lejanía, las dificultades del comercio con Asia, su carácter sofisticado hacen que sea un coto vedado para el gran capital, único capaz de poner en circulación enormes sumas de dinero en efectivo. Esta enormidad de partida elimina la competencia, al menos la vuelve difícil; coloca la barra a cierta altura. Un inglés escribía en 1645: «*Private men cannot extend to marking such long, adventurous and costly vayages*»[229]. Reflexión en verdad interesada, alegato para las compañías repetido muchas veces, en Inglaterra y fuera de Inglaterra, y que no es absolutamente exacto: muchos *private men* hubieran podido reunir los capitales necesarios, como se verá a continuación. Ultimo regalo de Asia: alimenta al europeo que está allí en servicio. El comercio de India en India, excepcionalmente rentable, ha hecho vivir al Imperio Portugués durante un siglo, hará vivir al Imperio Holandés los dos siglos siguientes, hasta que Inglaterra devore a la India.

¿Pero la India fue devorada? Estos tráficos locales, en la base del éxito europeo que se construye sobre su regularidad, es la prueba de la robustez de una economía localizada, destinada a durar. Europa, durante estos siglos de explotación, tiene la ventaja de encontrar ante ella civilizaciones densas, evolucionadas, producciones agrícolas y artesanales ya organizadas para la exportación y, en todas partes, cadenas comerciales e intermediarios eficaces. En Java, por ejemplo, los holandeses se han apoyado sobre los chinos para la recolección, producción y almacenamiento de mercancías. En vez de crear, como en América, Europa explota y capta en Extremo Oriente lo que ya está sólidamente construido. Unicamente su metal blanco le permite forzar las puertas de la casa. Es sólo al final de la carrera cuando la conquista militar y política, que instalará a Inglaterra como dueña, perturbará en profundidad los antiguos equilibrios.

Las compañías inglesas

La fortuna inglesa no se hizo muy temprano. Hacia 1500, Inglaterra es un país «atrasado», sin una marina potente, con una población esencialmente rural y con dos riquezas únicamente: una enorme producción lanera y una fuerte industria de paños (ésta se desarrolla hasta el punto de absorver casi a aquélla). Esta industria, rural en buena parte, produce en el sudoeste y en el este de Inglaterra sólido *broad cloth* y, en el West Riding, los *kersies*, paños delgados y afelpados. Aquella Inglaterra, con los 75.000 habitantes de su capital, que pronto se convertirá en un monstruo, pero que todavía no lo es, con una monarquía fuerte al salir de la Guerra de las Dos Rosas, con sus gremios sólidos, sus ferias activas, continúa siendo un país de economía tradicional. Pero la vida mercantil empieza a desprenderse de la vida artesana; la separación es, en términos generales, análoga a la que se constata en las ciudades italianas del pre-Renacimiento.

Esto, bien entendido, en el marco de los intercambios exteriores que constituyen

las primeras sociedades inglesas. Las dos mayores que hemos podido observar —los comerciantes exportadores de lana, *The Merchants of the Staple*, la etapa en cuestión era la de Calais, y los *Merchants Adventurers*, los negociantes en paños— son aún arcaicas en su organización. Los *Staplers* representan la lana inglesa, pero ésta va a dejar de exportarse. Ahora dejémoslos en la sombra. Los *Merchants Adventurers*[230], que movilizan en su beneficio la palabra flotante *adventurers* (la cual designa de hecho a todos los comerciantes empresarios que participan en un comercio exterior), son exportadores de paño crudo hacia los Países Bajos con los que se han hecho una serie de acuerdos (tanto en 1493-1494, como en 1505). Poco a poco, los *mercers* y *grocers* de Londres ocupan el primer lugar en la masa de los *adventurers* y se esfuerzan en separar a los provinciales, que forman la agrupación rival de los comerciantes en el norte de la Tweene. A partir de 1475, estos comerciantes londinenses actúan todos de común acuerdo, fletan los mismos barcos para sus envíos, se organizan para el pago de las aduanas y la obtención de privilegios bajo la dictadura bien pronto anunciada de los *mercers*. En 1497, interviene la realeza para obligar a la compañía, centrada en Londres, a aceptar a los comerciantes de fuera de la capital. Pero éstos sólo serán admitidos para ocupar una posición inferior.

La primera característica que marca a la organización de los *Merchants Adventurers* es que su verdadero centro se sitúa fuera de Inglaterra, durante mucho tiempo en Amberes y en Berg-op-Zoom, cuyas ferias se disputan su clientela. Al estar en los Países Bajos la compañía tiene la posibilidad de desenvolverse entre estas dos ciudades y de conservar mejor sus privilegios. Es especialmente en estos mercados del continente donde se hacen las transacciones esenciales —ventas de paños, compras de especias y reembolsos en dinero. Es allí donde uno puede aferrarse a la más viva economía mundial. En Londres reinan los comerciantes de más edad a quienes no les gustan los viajes ni los mercados con gran movimiento. Los jóvenes están en Amberes. En 1542, los residentes en Londres se quejan al *Privy Council* de que los jóvenes de Amberes no hacen ningún caso de los avisos de sus «amos y señores» de Londres[231].

Pero lo que aquí nos interesa es que la *Merchant Adventurers Company* sigue siendo una «corporación». La disciplina que pesa sobre los comerciantes es análoga a la que un gremio ejerce sobre sus participantes en el estrecho espacio de una ciudad. Los reglamentos que le concede el Estado —así como el código real de 1608[232]— la precisan muy concretamente. Los miembros de la compañía son como «hermanos» entre sí, y sus mujeres «hermanas». Los hermanos deben ir todos juntos a los oficios religiosos y a los entierros. Tienen prohibido comportarse mal, pronunciar palabras soeces, emborracharse, realizar actos que puedan desprestigiarles —por ejemplo ir apresuradamente a buscar su correo en vez de esperar a que se lo lleven a su tienda, o llevar ellos mismos sus mercancías, con la espalda encorvada bajo pesados fardos—; también se prohíben las discusiones, las injurias, los duelos. La compañía es una entidad moral, una personalidad jurídica. Tiene su gobierno (gobernador, diputados, jueces, secretarios). Dispone de un monopolio mercantil y del privilegio de la sucesión perpetua (el derecho de sucederse a sí misma). Todos estos caracteres se designan (sin duda según el vocabulario tardío de Josias Child) bajo el nombre de *regulated company*, de compañías con reglamento, es decir, *mutatis mutandis*, algo análogo a las *guildas* y las *hansas* que conocieron los países del mar del Norte.

Así pues, no hay nada de novedad ni de creación original: Los *Merchants Adventurers*, cuyos orígenes se remontan sin duda alguna a antes del siglo XV, no han esperado para formarse la buena voluntad de la realeza inglesa. La aparición de la compañía, según supone Michael Postan[233], es sin duda la consecuencia del retroceso en las ventas de paños, surgiendo entonces la necesidad de agruparse estrechamente para reaccionar. Pero no se trata de una sociedad por acciones. Sus miembros (que pagan cánones con



Sala del Tribunal en el edificio de los Merchants Adventurers *en York. (Foto Country Life.)*

motivo de su ingreso, a menos que obtengan este derecho por herencia, o al término de un aprendizaje al lado de un miembro de la compañía) comercian cada uno de ellos por su cuenta y riesgo. En general, es una vieja formación que se ha introducido en una función que ha preparado la evolución de la economía inglesa —el paso de la lana en bruto a la lana trabajada— y cumple admirablemente su papel, suma eficaz de actividades individuales, acordadas entre ellos, no confundidas. El paso a una vasta compañía unificada con un capital común, una *Joint Stock Company,* hubiera sido fácil. Ahora bien, los *Merchants Adventurers*, en decadencia por cierto, conservan su antigua organización hasta 1809, fecha en que, al apoderarse Napoleón de Hamburgo (donde la Compañía estaba firmemente instalada desde 1611[234]), concluye su trayectoria.

Estos detalles sobre los *Merchants Adventurers* bastan para que el lector se forme una imagen de lo que puede ser una *regulated company.* En efecto, las primeras compañías por acciones que se multiplican en Inglaterra con el brusco despegue de finales del siglo XVI y principios del XVII[235] no constituyen inmediatamente mayoría, ni mucho menos. Dichas compañías se introducen en medio de sociedades de otro tipo y que rinden los mismos servicios; a veces incluso parecen ser superiores a éstas puesto que compañías por acciones, como la de Moscovia, fundada en 1555, o la del Levante, establecida en 1581, fueron luego transformadas en compañías reglamentadas, la primera en 1622, después en 1669, la segunda en 1605, y la *Compagnie d'Afrique* en 1750. Incluso la Compañía Inglesa de las Indias Orientales, fundada en 1599, privilegiada

en 1600, conoció una crisis por lo menos curiosa, de 1698 a 1708, período durante el cual se convierte, parcialmente, en una compañía reglamentada.

Falta decir, por otra parte, que durante su primer siglo de existencia, la Compañía Inglesa de las Indias Orientales, constituida con un capital muy inferior al de la Compañía Holandesa, fue una verdadera compañía de acciones. Su capital no estaba formado más que para un viaje, y cada comerciante recuperaba al regreso su participación y sus beneficios. Cada accionista tuvo durante mucho tiempo el derecho de retirar su participación. Poco a poco las cosas se modificaron. A partir de 1612, las cuentas ya no se hicieron para el viaje venidero, sino para una serie de viajes proyectados. A partir de 1658, finalmente, el capital social pasó a ser intangible. Y hacia 1688, las acciones se negociaban en la Bolsa de Londres, al igual que las de la Compañía Holandesa en la Bolsa de Amsterdam. De esta forma, poco a poco, se ha adoptado el modelo holandés de sociedades por acciones. Para ello se ha necesitado casi un siglo.

Compañías y coyunturas

El éxito global de las compañías del noroeste europeo es también una cuestión de coyuntura y de cronología. Los comienzos de la fortuna de Amsterdam se sitúan en las proximidades de los años 1580-1585. En 1585, la reconquista de Amberes por Alejandro Farnesio sella el destino de la ciudad del Escalda. Su destrucción mercantil, aún incompleta, asegura el triunfo de la ciudad rival. Así pues, en 1585, estamos a casi una veintena de años de la formación (en 1602) de la *Oost Indische*. Esta es, pues, posterior a la fortuna de Amsterdam. Por lo menos ella no la crea, sino que incluso es creada en parte por ella. En todo caso, su éxito fue casi inmediato. Igual que el de la Compañía Inglesa, fundada un poco antes.

El fracaso de los franceses en sus esfuerzos por constituir compañías comerciales se sitúa entre 1664 y 1682: la Compañía de las Indias Orientales, fundada en 1664, «está desde el principio sujeta a dificultades financieras» y se le retira su privilegio en 1682; una Compañía del Levante, fundada en 1670, declina a partir de 1672; la Compañía del Norte, creada en julio de 1669, fue «un fiasco»; la Compañía de las Indias Occidentales, formada en 1664[236], fue suprimida en 1674. Así pues, una serie de fracasos que compensan mal el éxito parcial de la Compañía Oriental de las Indias. Frente a estos fracasos, están los éxitos ingleses y holandeses. Tal contraste exige explicaciones. Interesaría hacer constar, en contra de las empresas francesas, la desconfianza de nuestros comerciantes con respecto al gobierno real, la debilidad relativa de sus medios y la inmadurez de lo que podría ser un capitalismo francés. Pero ciertamente, también la dificultad de introducirse en las redes ya organizadas: los buenos puestos están ocupados y cada uno los defiende a capa y espada. «Además», escribe Jean Meuvret[237], «[...] las Compañías extranjeras, fundadas en la primera mitad del siglo, habían conocido beneficios espectaculares que, como consecuencia de los cambios coyunturales, no volvieron a producirse después». Los franceses han escogido mal su momento. Colbert llega demasiado tarde. Un período de medio siglo de desarrollo sin precedentes proporcionó al Norte, y sobre todo a los Países Bajos, un adelanto que les capacitó para resistir a eventuales competencias e incluso al freno de las coyunturas desagradables.

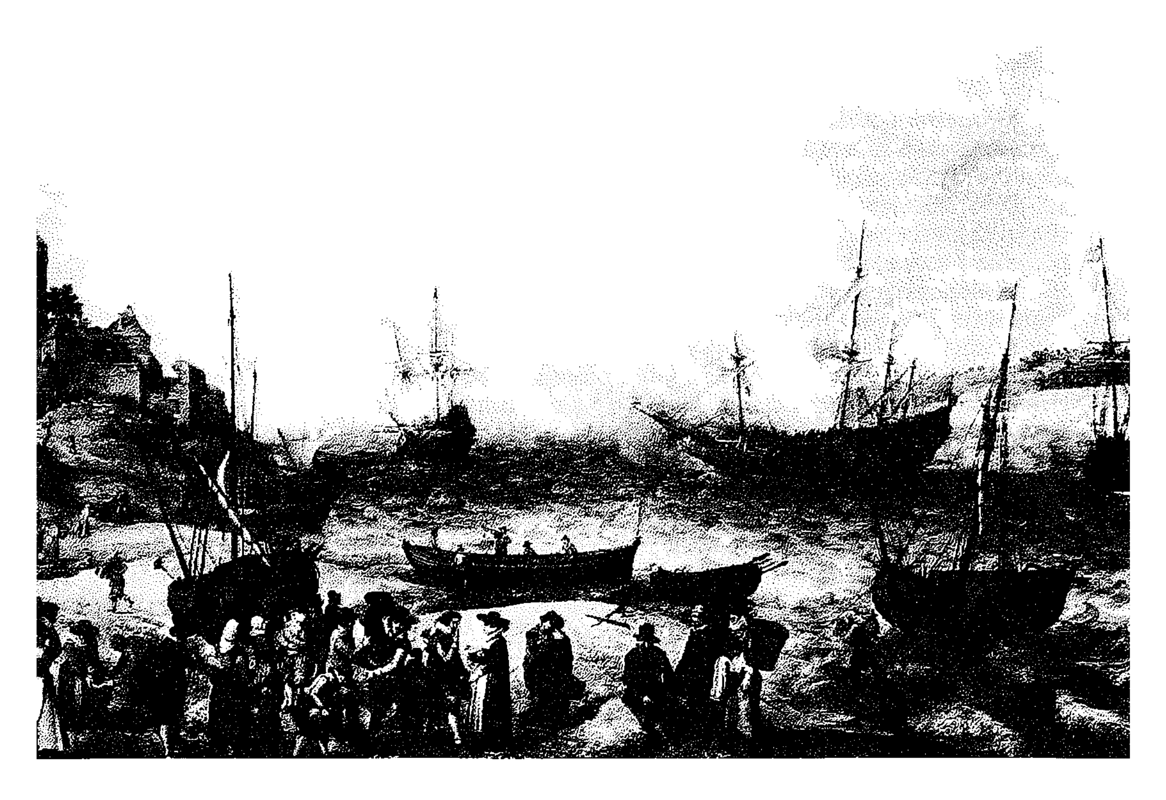
En efecto, una misma coyuntura entraña consecuencias diversas según los lugares. Por ejemplo, el cambio de siglo (1680-1720) fue difícil en el conjunto de Europa, pero en Inglaterra ese período está marcado por trastornos y crisis que dan una impresión de progreso general. ¿Es esto debido a que, en los períodos de reflujo o de estanca-

miento, existen economías que están al abrigo o menos afectadas que otras? En todo caso, después de la revolución de 1688, todo se activa en Inglaterra: se instaura allí, «a la holandesa», un crédito público potente; la fundación del Banco de Inglaterra, llevada a cabo con éxito mediante un golpe de audacia en 1694, estabiliza el mercado de los fondos del Estado y da un impulso suplementario a los negocios. Estos van muy bien: la letra de cambio y el cheque adquieren una importancia creciente en el mercado interior[238]. El comercio exterior aumenta y se diversifica: para Gregory King y para Davenant, es el sector que se desarrolla más rápidamente[239]. El entusiasmo se manifiesta en las inversiones en las *joint stock companies:* el número de éstas ascendía a 24 (incluyendo Escocia) en 1688; de 1692 a 1695, se fundan 150 sociedades por acciones que por otra parte no sobrevivirán todas[240]. La reestructuración monetaria durante la crisis de 1696 es una terrible advertencia que no afecta sólo a las empresas turbias. Millares de accionistas fueron asimismo víctimas de ello. Por esto se promulgó la *Act* de 1697 que redujo a 100 el número de corredores de cambio y Bolsa, los *stock jobbers,* y puso fin a las facilidades de los agentes promotores[241]. El *boom* de las inversiones no se volvió a producir más que en 1720, año del escándalo del *Sea Bubble.* Un período pues de gran agitación, fecundo a pesar de las grandes punciones impositivas del gobierno de Guillermo III y la reina Ana.

En este clima, las compañías se las ven y se las desean para conservar sus privilegios frente a la iniciativa privada. Se suprimen los monopolios de las compañías de Rusia y del Levante. La *East India Company,* ¿va a naufragar también cuando su capital ha aumentado considerablemente? Con las nuevas libertades, se ha establecido una segunda compañía y la lucha entre la antigua y la nueva en la Bolsa no se resolvió hasta 1708.

Sin querer ensombrecer el capitalismo agresivo que se establece durante aquellos años, citemos un incidente curioso. En agosto de 1698, los comerciantes de la vieja compañía proyectaron ceder algunos de sus establecimientos en la India a los comerciantes de la nueva compañía o, aunque parezca increíble, ¡a la Compañía Francesa de las Indias Orientales! Pontchartain escribía a Tallard el 6 de agosto de 1698[242]: «*Los directores de la Compañía de las Indias de Francia han recibido aviso de que los de la antigua Compañía de Inglaterra querían vender sus establecimientos de Masulipatam en la costa de Coromandel y que podían tratar con ellos a este respecto.* La intención de Su Majestad es que *traten ustedes de averiguar con sigilo si este aviso es verdadero y, en este caso, si ellos tendrán poder para entregarlos y lo que ellos querrán.*» Las palabras en cursiva estaban cifradas en el texto. Tallard, todavía en Utrecht, responde al ministro el 21 de agosto: «Es cierto que los *directores del antiguo establecimiento de las Indias Orientales de Inglaterra quieren vender los establecimientos que poseen allí y que los de la nueva compañía, para obtenerlos más baratos, les dicen* que no los quieren y que pueden abstenerse de adquirirlos, *pero yo dudo que los primeros,* que son ricos comerciantes de Londres y tienen mucho que perder, se atrevan a traficar con extranjeros.» Diez años más tarde, todo volvía a su cauce con la fusión de las dos compañías inglesas en una sola.

Esto explica la actitud de esos holandeses que, contrariados por los monopolios persistentes que les prohibían en su país el comercio con el Extremo Oriente, suscitaron o trataron de suscitar Compañías de Indias en Francia, en Dinamarca, en Suecia, en Toscana, suministrándoles capitales. Y esto explica también el clima que reina a finales del siglo XVIII y principios del XIX en la India inglesa, donde el empuje de los comerciantes ingleses contra los privilegios de la *East India* (éstos no serán abolidos hasta 1865) se apoya en la complicidad no sólo de los agentes locales de la compañía, sino de una nube de negociantes europeos de todas las nacionalidades que están activamente involucrados en un comercio de contrabando, en particular con dirección a China e Insulindia, y al tráfico lucrativo de las remesas de dinero clandestino en Europa.



Partida de un East Indiaman *hacia 1620. Pintura de Adam Willaerts. (National Maritime Museum, Greenwich, Londres.)*

Compañías y libertad de comercio

Peter Laslett[243] quisiera hacernos creer que la Compañía Inglesa de las Indias Orientales y el Banco de Inglaterra, «que constituían ya el modelo de las instituciones que iban finalmente a dar forma a los negocios tal como nosotros los concebimos», no han tenido «antes de comienzos del siglo XVIII más que una influencia ínfima sobre el conjunto de la actividad comercial e industrial» de Inglaterra. Charles Boxer es más taxativo aún, sin dar ninguna precisión en su apoyo[244]. Para él, las grandes compañías de comercio no son lo esencial. W. R. Scott es más preciso: estima en 1703 (después de una evidente subida) la masa de capitales reunidos por las sociedades por acciones en ocho millones de libras esterlinas, en tanto que, desde 1688, según King, la renta nacional ascendía a 45 millones y el patrimonio nacional a más de 600 millones[245]

Conocemos, no obstante, el razonamiento y la canción: cada vez que se compara el volumen de una actividad punta con el considerable volumen de la economía de conjunto, la masa lleva la excepción al orden, hasta el punto de anularla. Yo no estoy convencido. Los hechos importantes son los que tienen consecuencias, y cuando estas consecuencias son la modernidad de la economía, el «modelo» de los «negocios» futuros, la formación acelerada de capital y el alba de la colonización, es necesario reflexionar dos veces. Además, la tempestad de protestas contra los monopolios de las compañías ¿no demuestra que la apuesta valía la pena?

Desde antes de 1700, el mundo de los comerciantes no cesó de protestar contra los monopolios. Se manifestaron quejas, enfados, esperanzas, compromisos. Pero sin forzar demasiado los testimonios, parece que el monopolio de esta o aquella compañía, apoyado sin demasiado clamor durante el transcurso del siglo XVII, se considera insoportable y escandaloso en el siglo siguiente. Descazeaux, diputado del comercio nantés, lo menciona sin ambages en uno de sus informes (1701)[246]: «Los privilegios de las compañías privativas [entiéndase exclusivas] son perjudiciales para el comercio», pues hoy en día hay «tanta capacidad y emulación en los individuos como indolencia e incapacidad había cuando se establecieron las compañías». En ese momento, los comerciantes mismos pueden viajar a las Indias Orientales, China o Guinea para la trata de negros, al Senegal, para el oro en polvo, los cueros, el marfil, el caucho. Igualmente, para Nicolas Mesnager, diputado de la ciudad de Ruán (3 de junio de 1704)[247]: «... es un principio innegable en materia de comercio que todas las compañías exclusivas son más apropiadas a estrecharlo *[sic]* que a extenderlo, y que es mucho más ventajoso para el Estado que su comercio esté en manos de todos los individuos en vez de estar restringido a un pequeño número de personas». Según un informe oficial de 1699[248], incluso los partidarios de las compañías piensan que, sin embargo, no se debería «quitar a los particulares esta libertad de comercio y que en su Estado no deben existir privilegios exclusivos». En Inglaterra, «los contrabandistas *[interlopers]* o aventureros hacen el comercio en los mismos lugares donde las compañías inglesas pueden hacerlo». En efecto, en 1661, la Compañía había abandonado a los particulares el tráfico de India a India. Y después de la revolución de 1688, que fue la de los comerciantes, la opinión pública está tan soliviantada que suspende el privilegio de la *East India* y se proclama la libertad de comercio con la India. Pero todo volverá a su cauce en 1698 o mejor en 1708, volviendo a ser «el [privilegio] exclusivo» la regla.

Francia ha conocido fluctuaciones similares. En 1681 (20 de diciembre) y en 1682 (20 de enero) Colbert proclama la libertad de comercio con las Indias, y la Compañía no se ocupa más que del transporte y el almacenaje de las mercancías[249]. Por otra parte, la Compañía cedía su privilegio en 1712, por su propia iniciativa, mediante indemnización en dinero, a una compañía de Saint-Malo[250]. Desde entonces, ¿existe todavía la Compañía de las Indias? «Nuestra compañía de las Indias orientales francesas *[sic]* cuyo deterioro es una vergüenza para el pabellón del rey y para la nación», escribe Anisson en Londres el 20 de mayo de 1713[251]. Pero la vida es dura para las instituciones moribundas. La Compañía atraviesa, aunque parezca imposible, los años agitados del Sistema de Law, se reconstituye en 1722-1723 con un fondo de bienes tangibles pero sin dotación suficiente de dinero líquido. Las luchas y los beneficios duran hasta alrededor de la década de 1760. En 1769, una formidable campaña orquestada por los economistas pone fin al monopolio y abre libremente los caminos de las Indias y de China al comercio francés, que los aprovecha[252]. En 1785, Calonne, o más bien el grupo que gravita a su alrededor, pone a flote la Compañía de las Indias, de hecho colocada a la sombra de la Compañía Inglesa y que, después de algunas especulaciones escandalosas, será suprimida por la Revolución en 1790[253].

TODAVIA LA TRIPARTICION

El capitalismo, pues, hay que situarlo con relación a los diversos sectores de la economía por una parte, y por otra con relación a la jerarquía comercial de la cual ocupa la cima. Esto nos lleva a la clave que proponía la presente obra desde sus primeras páginas[254]: en la base una «vida material» múltiple, autosuficiente, rutinaria; en la parte superior una vida económica, mejor diseñada y que, en nuestras explicaciones, ha tendido a confundirse con la economía de competencia de mercados; finalmente, en el último nivel, la acción capitalista. Todo estaría claro si esta división operativa se marcase netamente sobre el terreno, mediante líneas reconocibles al primer vistazo. Evidentemente, la realidad no es tan simple.

Sobre todo, no es sencillo trazar la línea que materializaría la oposición, decisiva según nuestro punto de vista, entre el capitalismo y la economía. La economía, en el sentido en que nosotros quisiéramos utilizar la palabra, es el mundo de la *transparencia* y de la *regularidad* donde cada uno puede saber anticipadamente, instruido por la experiencia común, cómo se desarrollarán los procesos del intercambio. Es éste el caso, siempre, en el mercado urbano, de las compras y ventas necesarias para la vida cotidiana, dinero contra mercancías o mercancías contra dinero, y que se resuelven enseguida, en el instante mismo de su conclusión. También pasa lo mismo en las tiendas de revendedores. Lo mismo sucede, aunque sean de gran amplitud, con todos los tráficos *regulares,* cuyos orígenes, condiciones, caminos y resultados, son notorios: el trigo de Sicilia, o los vinos y pasas de las islas de Levante, o la sal (si el Estado no se inmiscuyese), o el aceite de Apulia o el centeno, la madera, el alquitrán del Báltico, etc. En total, innumerables recorridos, generalmente antiguos, de los cuales todos conocen anticipadamente la ruta, el calendario, los desniveles —abiertos por consiguiente regularmente a la competencia. Todo se complica, en realidad, si esta mercancía, por un motivo u otro, adquiere interés a los ojos del especulador; entonces será guardada en un almacén y después redistribuida, generalmente lejos y en grandes cantidades. Por ejemplo, los cereales del Báltico dependen del comercio regular de la economía de mercado: el precio de compra en Dantzig sigue regularmente, en su curva, el precio de venta de Amsterdam[255] Pero una vez acumulado el trigo en los almacenes de la ciudad cambia de nivel; en lo sucesivo depende de juegos privilegiados, donde sólo los grandes comerciantes tienen la última palabra y lo enviarán a los lugares más variados, allí donde la escasez ha hecho subir su precio sin ninguna proporción con el precio de compra, allí también donde se puede intercambiar por mercancías codiciadas. Ciertamente existen, a nivel nacional, en particular para una mercancía como el trigo, posibilidades de pequeña especulación, de microcapitalismo, pero éstas quedan ahogadas en el conjunto de la economía. Los grandes juegos capitalistas se sitúan dentro de lo inhabitual, lo fuera de serie o la conexión con la lejanía, a meses o incluso a años de distancia.

En estas condiciones, ¿podemos colocar a un lado la economía de mercado —la transparencia, por utilizar esta palabra una vez más— y del otro lado el capitalismo, la especulación? ¿Se trata solamente de una cuestión semántica? ¿O estamos en una frontera concreta cuyos actores mismos serían relativamente conscientes? Cuando el Elector de Sajonia quiso gratificar a Lutero con cuatro *Kuxen,* acciones mineras equivalentes a 300 *gulden*, éste las rechaza replicando[256]: *«Ich will kein Kuks haben! Es ist Spielgeld und will nicht wuddeln dasselbig Geld»*. ¡No quiero acciones! Es dinero especulativo y yo no quiero hacer prosperar esta clase de dinero. Palabras significativas, demasiado significativas, ya que el padre y la madre de Lutero fueron pequeños empresarios en las minas de cobre de Mansfeld —o sea, que estaban del lado malo de la barre-

ra capitalista. Pero el rechazo es el mismo por parte de J. P. Ricard, observador tranquilo, sin embargo, de la vida de Amsterdam, ante la especulación multiforme: «El espíritu del comercio reina de tal forma en Amsterdam», dice, «que es absolutamente necesario que allí se negocie no importa de la forma que sea»[257]. Con toda seguridad es otro mundo. Para Johan Georg Büsch, autor de una historia del comercio de Hamburgo, las complicaciones bursátiles de Amsterdam y de otras grandes ciudades[258] «no son negocios para un hombre razonable, sino para un apasionado del juego». Una vez más, se ha trazado la línea. Colocándose al otro lado de esta frontera, he aquí el discurso que Émile Zola (1891)[259] pone en boca de un hombre de negocios que está lanzando una nueva sociedad bancaria: «Con la remuneración legítima y mediocre del trabajo, el prudente equilibrio de las transacciones cotidianas es un desierto de una simpleza tan extrema que la existencia, un pantano donde todas las fuerzas se duermen y se corrompen [...] Pero la especulación es el incentivo mismo de la vida, es el deseo eterno que fuerza a luchar y a vivir [...] Sin especulación no se harían negocios.»

La consciencia de una diferencia entre dos mundos económicos y de dos formas de vivir y de trabajar se expresa aquí sin disfraz. ¿Literatura? Sí, sin duda. Pero en un lenguaje totalmente diferente, el abate Galiani (1729-1787), un siglo antes, señala la misma ruptura económica y no menos humana. En sus *Dialogues sur le commerce des bleds* (1770)[260], lanza contra los fisiócratas la idea escandalosa de que el comercio del trigo no puede hacer la riqueza de un país. Y he aquí su demostración: no es solamente el trigo la mercancía «que menos vale en proporción al peso y al lugar que ocupa», por lo que su transporte resulta costoso; no solamente es perecedero, lo destruyen los insectos y las ratas, es de difícil conservación; no solamente «se le ocurre venir al mundo a mitad de verano» y debe comercializarse «en la estación más desfavorable», la de los mares más agitados y de los caminos impracticables del invierno, sino que lo peor es que «el trigo llega a todas partes. Ningún reino se priva de él». Ningún reino tiene su prerrogativa. Compárese con el aceite y con el vino, productos de climas cálidos: «Su comercio [es] seguro, constante, reglado. Provenza venderá siempre sus aceites a Normandía [...] Todos los años se producirá la demanda por una parte y el suministro por la otra; esto no puede cambiar [...] Los verdaderos tesoros de Francia, en cuanto a la producción agrícola, son el vino y el aceite. Todo el norte los necesita y no los produce. Entonces el comercio se establece, ahonda su canal, *deja de ser una especulación* y se convierte en rutina.» Cuando se trata de trigo, no hay que esperar ninguna regularidad; nunca se sabe dónde surgirá la demanda, ni quién podrá efectuar el suministro, ni si se llegará demasiado tarde, después que otro ya haya atendido las necesidades. Los riesgos son grandes. He aquí por qué «pequeños comerciantes con pocos medios» pueden hacer negocio con el aceite o el vino y obtener beneficios; «estos negocios son incluso más lucrativos si se hacen en pequeña escala. La economía, la probidad, los hacen prosperar [...] Pero para el comercio [al por mayor] del trigo, hay que buscar las manos más fuertes y los brazos más largos de todo el cuerpo de comerciantes». Sólo estos poderosos están informados; solamente ellos pueden correr riesgos y «como la visión del riesgo hace que la gente se retraiga» he aquí que los «monopolistas» tienen «beneficios en proporción al riesgo». Tal es la situación del «comercio exterior del trigo». En el plano interior, por ejemplo entre las diversas provincias de Francia, las irregularidades de las cosechas según los lugares permiten también una cierta especulación, pero sin los mismos beneficios. «Se abandona en manos de los carreteros, molineros y panaderos, que la hacen muy en pequeña escala ellos mismos y por cuenta propia. Así [cuando] el comercio exterior [...] del trigo es demasiado extenso y tan [...] arriesgado y difícil que engendra por su misma naturaleza el monopolio, el comercio interior hecho poco a poco es por el contrario demasiado pequeño.» Pasa por demasiadas manos y no deja más que un beneficio mediocre a cada uno.

Así pues, incluso el trigo, mercancía omnipresente en Europa, se separa, sin error posible, según el esquema que retiene nuestra atención: es autoconsumo y se sitúa en la planta baja de la vida material; se trata de comercio regular a pequeña distancia, de los graneros habituales hasta la ciudad próxima que tiene sobre ellos «una superioridad de situación»; es un comercio irregular y a veces especulativo de provincia a provincia; en largas distancias, cuando se producen crisis agudas y repetidas de escasez, es objeto de vivas especulaciones por parte del comercio a gran escala. Y cada vez se produce un cambio de planta en el interior de la sociedad comercial: son otros actores, otros agentes económicos los que intervienen.

Capítulo 5

LA SOCIEDAD O «EL CONJUNTO DE LOS CONJUNTOS»

Introducir en el debate las dimensiones de lo esencial es volver a examinar todos los problemas planteados y más o menos bien resueltos en los capítulos precedentes. Y es añadirles las dificultades y oscuridades que implica la sociedad por sí misma.

Por su realidad difusa, omnipresente, y que a veces no sentimos mucho más que el aire que respiramos, la sociedad nos envuelve, nos penetra, orienta nuestra vida entera. El joven Marx escribía: «Es la Sociedad la que piensa en mí»[1]. En tal caso, ¿no se fía el historiador demasiado a menudo de las apariencias cuando sólo cree tener delante de él, retrospectivamente, individuos cuyas responsabilidades puede evaluar a placer? Su tarea, en realidad, no es sólo la de encontrar «al hombre», fórmula de la cual se ha abusado, sino la de reconocer a grupos sociales de diversas dimensiones que, todos ellos, están comprometidos entre sí. Lucien Febvre[2] lamentaba que los filósofos, al crear la palabra *sociología,* hayan usurpado el único título que hubiera convenido a una historia tal como él la deseaba. Sin ninguna duda, para el conjunto de las ciencias sociales, la aparición de la sociología, con Emile Durkheim (1896)[3], ha sido una especie de revolución copernicana o galileana, un cambio de paradigma cuyas consecuencias se hacen sentir aún hoy en día. En su momento, Henry Berr la acogió como el re-

torno, después de años de fuerte positivismo, a las «ideas generales»[4]: «vuelve a introducir la filosofía en la historia». Hoy en día, los historiadores hallamos que la sociología tiene un gusto excesivo por las ideas generales y que lo que más le falta es el sentido histórico. Si bien hay una economía histórica, aún no hay una sociología histórica[5]. Y los motivos de esta carencia son sobradamente evidentes.

En primer lugar la sociología, contrariamente a la economía que, en cierto modo, es una *ciencia,* no logra definir su objeto. ¿Qué es la sociedad? Esta cuestión ya ni se plantea después de la desaparición de Georges Gurvitch (1965), cuyas definiciones estaban poco elaboradas para contentar plenamente al historiador. Su «sociedad global» se presenta como una especie de envoltura general de lo social, tan delgada como una campana de cristal transparente y frágil. Para el historiador, bajo la estrecha dependencia de lo concreto, la sociedad global no puede ser más que una suma de realidades vivas, relacionadas, *o no,* las unas con las otras. No un solo continente, sino varios continentes y varios contenidos.

En este sentido es en el que, a falta de algo mejor, me he acostumbrado a hablar de la sociedad como un *conjunto de conjuntos,* como la suma integral de todos los hechos que los historiadores abordamos en la diversas ramas de nuestra investigación. Esto supone tomar de los matemáticos un concepto muy cómodo del que ellos mismos desconfían. Y quizás emplear una gran palabra para subrayar una verdad trivial, a saber que *todo* lo que es, no puede ser más que social. Pero el interés de una definición consiste en que suministra una problemática previa, reglas para una primera observación. Si esta observación se facilita, en sus comienzos y su desarrollo, si hay después una clasificación aceptable de los hechos y a continuación se va más allá, la definición es útil y se justifica. Ahora bien, el término *conjunto de conjuntos,* ¿no recuerda útilmente que toda realidad social, observada en sí misma, se sitúa en un conjunto superior; que como conjunto de variables, requiere, implica, otros conjuntos de variables aún mayores? Jean-François Melon, secretario de Law, decía ya en 1734: «Existe una relación tan íntima entre las partes de la Sociedad que no se podría golpear una de ellas sin que el contragolpe repercuta sobre las demás»[6]. Lo que equivale a decir hoy en día: «el proceso social es un todo indivisible»[7], o «no hay otra historia más que la general»[8], por no citar más que algunas fórmulas entre un centenar[9].

Desde luego, esta globalidad debe dividirse prácticamente en *conjuntos* más restringidos, más accesibles a la observación. Si no, ¿cómo manipular esta enorme masa? «Con su mano clasificadora —escribe J. Schumpeter— el investigador obtiene de una forma *artificial* los hechos económicos de la gran corriente unitaria de la sociedad.» Otro investigador obtendrá, a su capricho, la realidad política o la realidad cultural... En su muy brillante *Histoire sociale de l'Angleterre,* G. M. Trevelyan[10] entiende bajo este título «la historia de un pueblo, desligada de la política», como si fuera posible esta división que separaría el Estado, realidad social en el más alto grado, de las otras realidades que lo acompañan. Pero no hay historiador, no hay economista o sociólogo que no proceda a efectuar divisiones de este género, aunque todas sean, en primera instancia, artificiales, tanto la de Marx (infraestructura, superestructura) como la tripartición sobre la que he construido lo esencial de las explicaciones que preceden. Siempre se trata de procedimientos de explicación, y queda por saber si permiten o no una comprensión eficaz de los problemas importantes.

Por otra parte, cada ciencia social ¿no ha procedido de igual forma delimitando y dividiendo su dominio? Ha parcelado lo real, tajantemente, por espíritu de sistematización, pero también por necesidad: ¿quién de nosotros no está especializado en algún modo desde el primer momento, por su capacidad o su inclinación, para penetrar en este o aquel sector del conocimiento, y no en otro? Las dos ciencias sociales que, en principio, generalizan —la sociología y la historia— se dividen en múltiples especiali-

zaciones: sociología del trabajo, sociología económica, política, del conocimiento, etc.; historia política, económica, social, historia del arte, de las ideas, de la ciencia, de las técnicas, etc.

Es, pues, una división banal distinguir, como lo hacemos, en el interior de este gran conjunto que es la sociedad, varios conjuntos y de los mejor conocidos: lo económico, evidentemente, en buen lugar; la jerarquía social o el marco social (por no decir la sociedad que, para mí, es el *conjunto de los conjuntos*); lo político; lo cultural. Cada uno de estos conjuntos se descompone a su vez en subconjuntos, y así sucesivamente. En este esquema, la historia global (o mejor, globalizante, es decir con pretensiones de totalidad, que tiende a serlo, pero no puede serlo nunca de forma plena), es el estudio de al menos cuatro «sistemas» en sí mismos; luego en sus relaciones, sus dependencias, sus procesiones, sus múltiples correlaciones, sin sacrificarse *a priori* las variables propias de cada grupo a las intervariables, y a la inversa[11].

El ideal imposible sería presentarlo todo sobre un sólo plano y con un sólo movimiento. La práctica recomendable es, al dividirlo, conservar el espíritu de una visión globalizante; ésta aflorará por fuerza en la explicación, tenderá a recrear la unidad, aconsejará no creer en una falsa simplicidad de la sociedad, no utilizar estas fórmulas corrientes —sociedades de órdenes, de clases o de consumo— sin pensar antes en el juicio de conjunto que implican. Así pues, no creer en las igualdades cómodas: comerciantes = burgueses; o comerciantes = capitalistas; o aristócratas = terratenientes[12]; no hablar de burguesía o de nobleza como si estas palabras designasen, sin error, conjuntos bien definidos, como si hubiera límites fáciles de señalar que deparasen las categorías o las clases, cuando estas separaciones tienen «la fluidez del agua»[13].

Más aún, es importante no imaginar *a priori* que este o aquel sector pueda tener, de una vez por todas, preferencia sobre otro o sobre todos los demás. Yo no creo, por ejemplo, en la superioridad indiscutible y permanente de la historia política, en la sacrosanta primacía del Estado. Según los casos, el Estado puede determinarlo casi todo o no hacer casi nada. Paul Adam, en el manuscrito mecanografiado de una *Historia de Francia* que va a publicar, anticipa que en mi libro sobre el Mediterráneo destaca la aplastante superioridad de la figura política de Felipe II. ¿No superpone él su forma de ver a un cuadro complicado? De hecho, los sectores, los grupos, los conjuntos, no cesan de desempeñar un papel los unos con relación a los otros en una jerarquía que permanece en movimiento, en el interior de la sociedad global que los envuelve más o menos estrechamente, pero que nunca les deja enteramente libres.

En Europa, donde las cosas se ven mejor que desde fuera de ella, en esta Europa adelantada con respecto al resto del mundo, la economía en rápido desarrollo ha adquirido bastante a menudo preferencia sobre los demás sectores a partir de los siglos XI ó XII, o con más seguridad aún a partir del siglo XVI; los ha obligado a definirse con relación a ella, y nadie duda de que esta primacía que se afirma no sea una de las raíces de la modernidad precoz del estrecho continente. Pero sería en vano pensar que, con anterioridad a estos siglos de despegue, la economía no contaba apenas y que nadie hubiera podido escribir, como aquel libelista francés de 1622[14], que «toda ciudad, república o reino se mantiene principalmente de trigo, vino, carne y madera». Sería también en vano pensar que, frente a la fuerza ascendente de la economía, repleta de múltiples mutaciones revolucionarias, los otros sectores, la sociedad entera, no hayan desempeñado su papel, constituido raramente por aceleradores, más a menudo por barreras, contrafuertes y frenos que se han mantenido y han actuado durante siglos. Toda sociedad está atravesada por corrientes, erizada de obstáculos, de supervivencias obstinadas que obstruyen los caminos, de estructuras lentas cuya permanencia es, a los ojos del historiador, la característica reveladora. Estas estructuras *históricas* son visibles, reveladoras, en cierto modo mensurables: su duración es medida.

La sociedad o «el conjunto de los conjuntos»

Hablando en otro lenguaje, en un librito polémico y constructivo, François Fourquet[15] reduce estos enfrentamientos a un conflicto entre el «desear» y el poder: por una parte el individuo, no guiado por sus necesidades, sino cargado de deseos, como una masa en movimiento del tipo de la electricidad; por otra parte, el aparato represivo del poder —no importa cuál sea este poder— que mantiene el orden en nombre del equilibrio y del rendimiento de la sociedad. Yo pienso, con Marx, que las necesidades son una explicación; con Fourquet, que los deseos son una explicación no menos amplia (pero los deseos, ¿pueden no incluir las necesidades?); que el aparato del poder político y no menos del poder económico es una explicación. Pero no son éstas las únicas constantes sociales; existen otras.

Y es en este conjunto de fuerzas en conflicto donde se organiza el impulso económico, desde la Edad Media hasta el siglo XVIII, llevando consigo al capitalismo, cuyos progresos son más o menos lentos según los países, y muy diversos. En las páginas siguientes se pondrán en el primer plano de la explicación las resistencias y los obstáculos que ha encontrado el capitalismo.

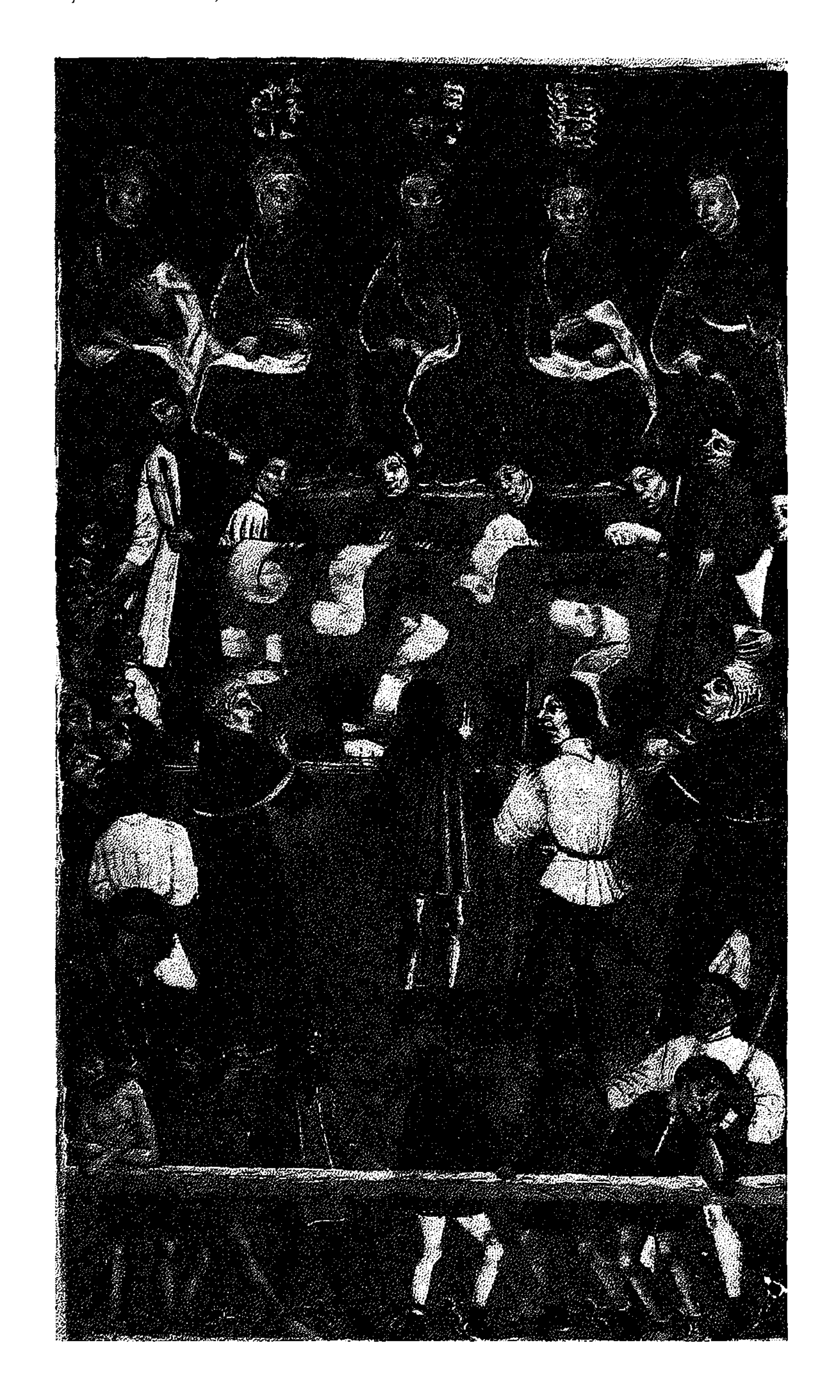
LAS JERARQUIAS SOCIALES

En singular o en plural, *jerarquía social* viene a designar el contenido *banal*, pero esencial, de la palabra *sociedad*, promovido aquí, para la comodidad de nuestra exposición, a un rango superior. Yo prefiero decir jerarquías mejor que estratos, o categorías, o mejor aún que clases sociales. Aunque todas las sociedades de cierto volumen tengan sus estratos, sus categorías, hasta sus castas[16] y sus clases, exteriorizadas o no, es decir experimentadas conscientemente o no, con eternas luchas de clases. *Todas* las sociedades[17]. Así pues, por una vez, no estoy de acuerdo con Georges Gurvitch cuando sostiene que la lucha de clases implica, como condición *sine qua non*, la conciencia clara de estas luchas y oposiciones, que, suponiendo que creamos en ella, no existiría antes de la sociedad industrial[18]. Ahora bien, abundan las pruebas de lo contrario. Y, sin duda, Alain Touraine tiene razón cuando escribe: «Toda sociedad en la que una parte del producto es retirada del consumo y acumulada» abriga un «*conflicto de clases*»[19]. Lo cual es válido para todas las sociedades.

Pero volvamos a la palabra que goza de nuestras preferencias, o sea *jerarquía*. Se aplica por sí misma, sin demasiadas dificultades, a la historia entera de las sociedades de población densa: ninguna de esas sociedades se desarrolla en un plano horizontal, en un plano de igualdad. Todas están abiertamente jerarquizadas. De ahí el asombro de aquellos descubridores portugueses cuando, hacia 1446, entraron en contacto con las minúsculas tribus bereberes, que en aquel tiempo vendían esclavos negros y oro en polvo en la costa atlántica del Sáhara, a la altura del cabo do Rescate y más allá, y exclamaron: «¡No tenían ningún rey!»[20]. No obstante, y considerándolo más detenidamente, formaban clanes y estos clanes tenían sus jefes. Los pueblos primitivos de Formosa no asombran menos a los holandeses hacia 1630: «No tienen ni rey ni soberano. Siempre están en guerra, es decir, un pueblo contra otro»[21]. Por lo menos, un pueblo representa una agrupación, un orden. Incluso las sociedades utópicas, imaginadas al revés de las sociedades reales, están generalmente jerarquizadas. Incluso la sociedad de los dioses griegos, en el Olimpo, está jerarquizada. En conclusión: No hay sociedad sin osamenta, sin estructura.

Nuestras sociedades de hoy en día, no importa cuál sea su sistema político, no son mucho más igualitarias que las de antaño. Al menos el privilegio ásperamente discutido ha perdido un poco de su cándida buena conciencia. Ayer por el contrario, en las sociedades jerarquizadas, guardar el rango era una forma de dignidad, una especie de virtud. Sólo era ridículo y condenable el que enarbolaba los signos de un rango social que no era el suyo. Contra los daños del desclasamiento y del lujo, disipador del ahorro, he aquí lo que propone un artífice de proyectos durante los primeros años del siglo XVIII[22]: que el rey de Francia conceda a los príncipes, a los duques y a las personas con títulos, así como a sus esposas, un cordón azul «como el que llevan los comendadores de Malta y de San Lázaro»; a los otros nobles, un cordón rojo; que todos los oficiales, sargentos y soldados lleven siempre el uniforme; que para los criados, incluidos los ayudas de cámara y los mayordomos, sea obligatoria la librea «sin que puedan llevar en las alas de los sombreros ni galones ni nada de oro o plata». ¿No sería ésta la solución ideal que, al suprimir los gastos suntuarios, «reconduciría a los pequeños hasta que fuera imposible que se confundieran con los grandes»?

De ordinario, lo que impide esta confusión es simplemente la división de la riqueza: lujo por una parte, miseria por la otra; y la del poder: autoridad de una parte, obediencia de la otra. «Una parte de la humanidad», dice un texto italiano de 1776[22], «se encuentra maltratada a muerte para que la otra se harte hasta reventar».



El Kings Banch *(tribunal real inglés), bajo Enrique VI: los jueces, los escribanos y, abajo, los condenados. Ilustración de un manuscrito inglés del siglo XV, Biblioteca del Inner Temple. (Fotografía de la Biblioteca.)*

Pluralidad de las sociedades

El orden jerárquico nunca es sencillo; cada sociedad es diversidad, pluralidad; se divide contra ella misma y esta división es probablemente su misma forma de ser.

Tomemos un ejemplo: la llamada sociedad «feudal», que los historiadores y economistas marxistas o marxistizantes se esfuerzan en definir. Estos han tenido que admitir y explicar su pluralismo fundamental[23]. ¿Puedo decir, antes de continuar, que soy tan alérgico como Marc Bloch o Lucien Febvre a la palabra *feudalismo*, tan a menudo utilizada? Este neologismo[24], derivado del latín vulgar (*feudum*, feudo), no se refiere, tanto para ellos como para mí, más que al feudo y a lo que de él depende; nada más. No es más lógico colocar bajo este vocablo a toda la sociedad de Europa entre los siglos XI y XV que bajo la palabra *capitalismo* al conjunto de esta misma sociedad entre los siglos XVI y XX. Pero dejemos esta querella. Aceptemos incluso que la llamada sociedad feudal, otra fórmula corriente, pueda designar una larga etapa de la historia social de Europa, que sea lícito servirse de la expresión como de una etiqueta cómoda allí donde, después de todo, podríamos denominar también *Europa A*, designando *Europa B* a la etapa siguiente. En todo caso, de *A* a *B*, se trazará la articulación desde lo que ilustres historiadores[25] han denominado el verdadero renacimiento, entre los siglos X y XIII.

La mejor exposición sobre la llamada sociedad feudal, es, a mi parecer, el resumen ciertamente demasiado rápido y autoritario de Georges Gurwitch[26] que, concebido a partir de la atenta lectura del maravilloso libro de Marc Bloch[27], prolonga singularmente sus conclusiones. Esta sociedad «feudal», formada por siglos de sedimentación, de destrucción, de germinación, es la coexistencia de al menos cinco «sociedades», de cinco jerarquías diferentes. La más antigua en la base, dislocada, en la sociedad señorial que se pierde en la noche de los tiempos y agrupa en sus restrictivas unidades a señores y a campesinos. Menos antigua, con unas raíces materiales que se remontan a la época del Imperio Romano, y unas raíces espirituales que se remontan más lejos todavía, una sociedad teocrática que construyó la Iglesia romana, con fuerza y tenacidad, puesto que no sólo necesita conquistar, sino mantenerse y, por lo tanto, reconquistar constantemente a sus fieles. Una parte importante de los excedentes de la primera Europa mantiene a esta enorme y vasta empresa: las catedrales, las iglesias, los monasterios, las rentas eclesiásticas, ¿es esto una inversión o un despilfarro de capital? En tercer lugar, una sociedad más joven, que se abre paso en medio de las demás, y busca apoyo, se organiza alrededor del Estado territorial. Este ha naufragado con los últimos carolingios, pero el naufragio, como sucede con frecuencia, no ha sido total. Cuarto subsector: la feudalidad en sentido estricto, superestructura tenaz que se desliza hacia la cumbre en los vacíos dejados por la extinción del Estado y que une a los señores en una larga cadena jerárquica, tratando de mantenerlo y manejarlo todo por esta jerarquía. Pero la Iglesia no quedará totalmente atrapada en las redes del sistema; el Estado romperá un día la red; y, en cuanto al campesino, vivirá a menudo al margen de esta agitación superior. Finalmente, el quinto y último sistema, el más importante de todos bajo nuestro punto de vista: las ciudades. Estas han surgido, o resurgido, a partir de los siglos X y XI, como Estados separados, sociedades separadas, civilizaciones separadas, economías separadas. Son hijas de un remoto pasado: Roma revive a menudo en ellas. Hijas, no obstante, de un presente que las hace florecer, son también seres nuevos: en primer lugar, el resultado de una división colosal del trabajo —campos por una parte, ciudades por otra—, de una coyuntura obstinadamente favorable, del comercio que renace, de la moneda que reaparece. La moneda, multiplicador importante, es una especie de

electricidad que, a partir de Bizancio y del Islam, se ha ramificado hacia Occidente, a través de la inmensidad del Mediterráneo. Cuando más tarde todo el mar se cristianice, se producirá la reactivación y remoción de la primera Europa.

Así pues, en resumen, hay varias sociedades que coexisten, que se apoyan, bien o mal, las unas en las otras. No hay un sistema, sino varios sistemas; no hay una jerarquía, sino varias jerarquías; no hay un orden, sino varios. No hay un solo modo de producción ni una sola cultura. Hay tomas de conciencia, lenguas, artes de vivir. Todo hay que ponerlo en plural.

Georges Gurvitch, que no deja de tenerlo en cuenta, sostiene, un poco precipitadamente, que las cinco sociedades en cuestión que se reparten el volumen de la sociedad feudal son antinómicas, extrañas; que salir de una de ellas es desembocar en el vacío y la desesperación. Pero, de hecho, estas sociedades han vivido juntas, se han mezclado, implican una cierta coherencia. Las ciudades-estados han tomado sus hombres de esas tierras y campos señoriales que las rodean, anexionándose no solamente campesinos, sino también señores, o mejor agrupaciones de señores nacidas en el entorno y que, al instalarse en la ciudad, forman clanes sólidos con lazos indefectibles[28]. En el corazón de la Iglesia, a partir del siglo XIII, el Papado acude a los banqueros de Siena para percibir los tributos que impone sobre la cristiandad. La realeza inglesa, con Eduardo I, se dirige a los prestamistas de Luca, y después de Florencia. Los señores se convierten pronto en vendedores de trigo y de ganado: es necesario que los comerciantes los compren. En cuanto a las ciudades, se sabe que son los prototipos de la modernidad y que, cuando nacen el Estado moderno y la economía nacional, las ciudades son los modelos; que las ciudades permanecen, en detrimento de las demás sociedades, como lugares de acumulación y de riqueza por excelencia.

Dicho esto, toda sociedad, subsociedad o grupo social, empezando por la familia, tiene *su* jerarquía propia: tanto la Iglesia como el Estado territorial; tanto la ciudad mercantil, con su patriciado, como la sociedad feudal que no es, en definitiva, más que una jerarquía; como el régimen señorial, con el señor por un lado y el campesino por otro. Una sociedad global, *coherente,* ¿no sería una jerarquía que ha logrado imponerse al conjunto, sin destruir forzosamente las demás?

Esto no impide que, entre todas las sociedades que se reparten una sociedad global, haya siempre una o varias que, tratando de superar a las demás, preparen una mutación del conjunto —mutación que siempre se perfila muy lentamente, después se afirma, en espera de que más tarde se opere una nueva transformación, esta vez contra *la* o *las* victoriosas. Tal pluralidad resulta ser un factor esencial de movimiento, así como de resistencia al movimiento. Todo esquema de evolución, incluso el de Marx, resulta más claro ante esta constatación.

Observar en vertical: el número restringido de los privilegiados

No obstante, si se mira desde arriba el conjunto de la sociedad, no son estas subcategorías lo que salta primero a la vista, sino más bien la desigualdad fundamental que divide a la masa, desde la cumbre hasta la base, según la escala de la riqueza y del poder. Toda observación revela esta desigualdad visceral que es la ley continua de las sociedades. Como lo reconocen los sociólogos, es una ley estructural, sin excepción. Pero ¿cómo explicar esta ley?

Lo que se ve enseguida, en lo alto de la pirámide, es un puñado de privilegiados. Todo desemboca normalmente en esta sociedad minúscula: de ellos es el poder, la ri-

queza, una gran parte de los excedentes de producción; a ellos les corresponde gobernar, administrar, dirigir, tomar las decisiones, asegurar el proceso de la inversión y, por consiguiente, de la producción; la circulación de los bienes y servicios, los flujos monetarios que desembocan en ellos. Debajo de ellos se escalonan la multitud de *agentes* de la economía, de trabajadores de todas las categorías, la masa de los gobernados. Y, por debajo de todos, una enorme escoria social: el universo de los sin trabajo.

Está claro que las cartas del juego social no se distribuyen de una vez para siempre, pero las redistribuciones son escasas, parsimoniosas siempre. Por más que las personas se esfuercen en elevarse dentro de la jerarquía social, a menudo son necesarias varias generaciones; y, una vez que se han elevado, no se mantienen en esa posición sin luchar. Esta güerra social es continua desde que hay sociedades vivientes, con sus escaleras de honor y sus accesos estrechos al poder. De antemano, sabemos que nada cuenta verdaderamente —Estado, nobleza, burguesía, capitalismo o cultura— que, de un modo u otro, no se haya apoderado de los altos puestos de la sociedad. Desde esta altura es desde donde se gobierna, se administra, se juzga, se adoctrina, se amasan las riquezas e incluso se piensa; es allí donde se fabrica y se vuelve a fabricar la cultura brillante.

Lo asombroso es que los privilegios sean *siempre* tan poco numerosos. Puesto que la promoción social existe, puesto que esta minúscula sociedad depende de los excedentes que el trabajo de los no privilegiados pone a su disposición, cuando estos excedentes aumentan, la gente poco numerosa de las alturas debería aumentar. Así pues, *hoy* sucede aproximadamente lo mismo que ayer. Según el eslogan del Frente Popular, la Francia de 1936 dependía enteramente de «200 familias», relativamente discretas pero omnipotentes —eslogan político que hacía fácilmente sonreír. Pero Adolphe Thiers, un siglo antes, escribía sin conmoverse: «...en un Estado como Francia, [de] doce millones de familias, [...] se sabe que existen [...] todo lo más dos o tres centenares que están en la opulencia»[29]. Y todavía otro siglo antes, un partidario tan enteramente convencido como Thiers del orden social, Jean-François Melon[30], explicaba que «el lujo de una nación está restringido a un millar de hombres, con relación a veinte millones de otros, no menos dichosos que ellos —añadía— cuando una buena policía hace que disfruten tranquilamente del fruto de su trabajo».

¿Son tan diferentes nuestras democracias actuales? Conocemos al menos el libro de C. W Mills[31] sobre *La élite del poder y de la riqueza,* que insiste sobre la restricción asombrosa del grupo del que depende toda decisión importante para el conjunto de los Estados Unidos hoy en día. Allí también la élite nacional se compone de algunas familias dominantes, y estas dinastías cambian poco con los años. *Mutatis mutandis,* es ya el lenguaje de Claudio Tolomei, un escritor de Siena, en una carta del 21 de enero de 1535 a Gabriele Cesano[32]: «En toda república, incluso grande, en todo Estado, aunque sea popular, es raro que más de cincuenta ciudadanos asciendan a los puestos de mando. En Arenas, Roma, Venecia o Luca los ciudadanos que gobiernan el Estado no son numerosos, *benché si reggano queste terre sotto nome di republica* [aunque estos Estados se gobiernan bajo el nombre de república].» En resumen, sin tener en cuenta la sociedad o época considerada, en cualquier región del mundo, ¿no habría una ley insidiosa que regule la exigüidad de dicho número? Ley irritante, en verdad, pues discernimos mal sus razones. Sin embargo, es una realidad que no cesa de ofrecerse a nosotros insolentemente. Es inútil discutir: todos los testimonios coinciden.

En Venecia, antes de la peste de 1575, los *Nobili* son todo lo más 10.000 personas (contando hombres, mujeres y niños), la cifra más elevada de la historia veneciana. Es decir un 5% de la población global (Venecia, más el *Dogado*) que oscila alrededor de 200.000 habitantes[33]. Aún hay que eliminar de este pequeño número los nobles empobrecidos, reducidos a menudo a una especie de mendicidad oficial y que, rechazados hacia el barrio modesto de San Barnaba, son designados bajo el mote irónico de *Bar-*



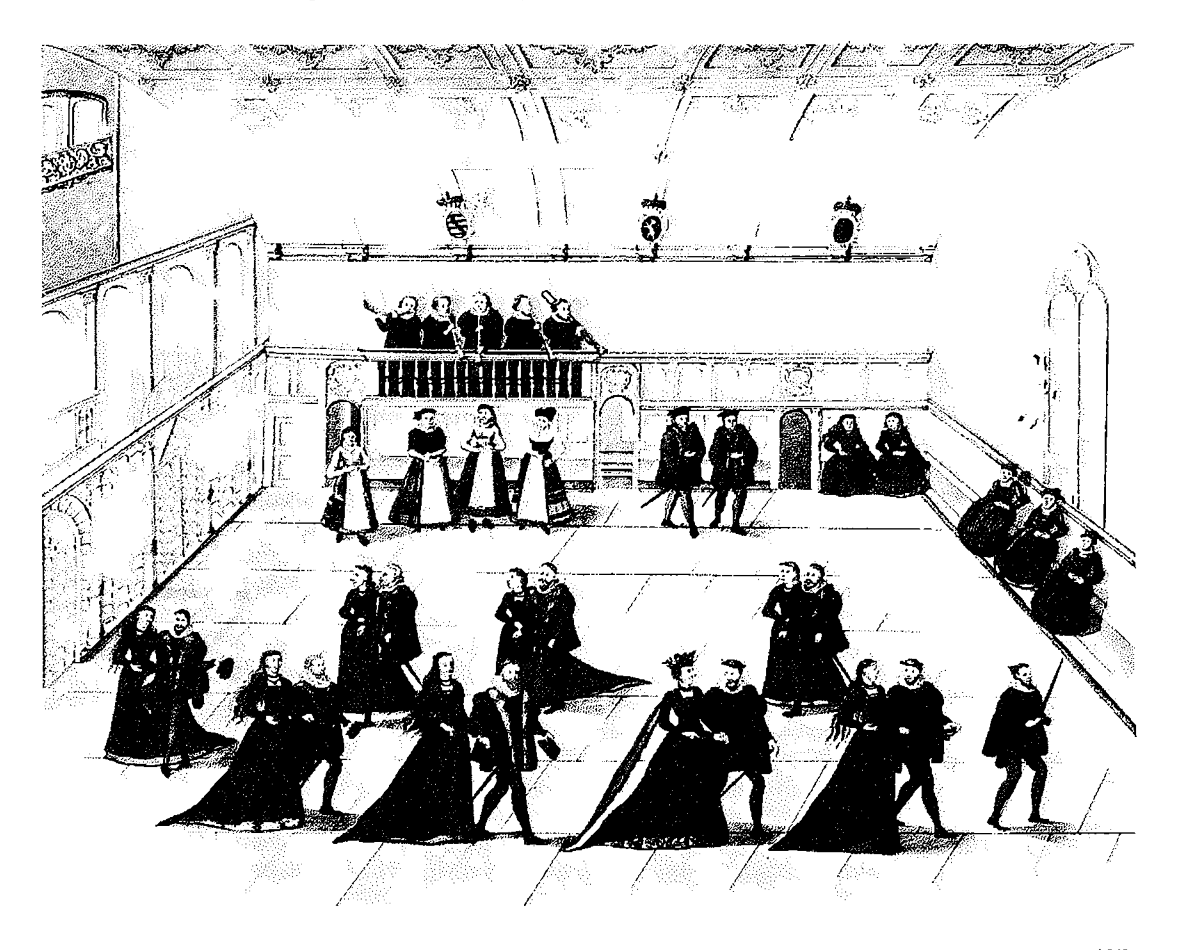
Pompa y ceremonia que acompañan a la mujer del Lord Alcalde de Londres. Croquis sacado del álbum de George Holzschuer, que visitó Inglaterra entre 1621 y 1625. (Fototeca A. Colin.)

nabotti. Y aun después de efectuar esta sustracción, el resto de los patricios no incluye sino a negociantes opulentos. Después de la peste de 1630, el número de estos últimos se redujo hasta el punto de que no se ven apenas más de 14 ó 15 personas capaces de servir en los altos puestos del Estado[34]. En Génova, ciudad tan típicamente capitalista, según una relación de 1684, la nobleza que tiene en sus manos la República (a tenor de sus títulos, y no menos de su dinero), consta todo lo más de 700 personas (sin contar las familias) sobre un total aproximado de 80.000 habitantes[35].

Y estos porcentajes de Venecia y Génova están entre los más elevados. En Nurenberg[36], a partir del siglo XIV, el poder está en manos de una reducida aristocracia (43 familias patricias *según la ley*), o sea de 150 a 200 personas sobre los 20.000 habitantes de la ciudad, más los 20.000 de su distrito. Estas familias tienen el derecho exclusivo a nombrar representantes en el Consejo interior, y éste elige a los Siete Ancianos (quienes, de hecho, lo deciden todo, gobiernan, administran, juzgan y no rinden cuentas a nadie) entre las escasas familias antiguas históricas y opulentas cuyos orígenes se remontan al siglo XIII. Tal privilegio explica que los mismos nombres se repitan sin cesar en las efemérides de Nurenberg. La ciudad atravesará, milagrosamente indemne, las repetidas épocas de desórdenes que se producen en Alemania durante los siglos XIV y XV. En 1525, con un decidido gesto, los *Herren Älteren* pusieron rumbo hacia la Reforma. Y todo está dicho. En Londres, en 1603, al final del reinado de Isabel, todos los negocios están bajo el control de menos de 200 grandes comerciantes[37] En los Países Bajos, durante el siglo XVII, la aristocracia gobernante, la de los regentes de las ciudades y de los oficios provinciales, está compuesta por 10.000 personas para una población de dos millones de individuos[38].

En Lyon, ciudad destacada por sus libertades y su riqueza, las amonestaciones irónicas del clero a los consejeros de la ciudad (8 de noviembre de 1558) no son nada ambiguas: «Ustedes, señores Consejeros [verdaderamente los dueños del gobierno y de la ciudad] que sois casi todos comerciantes. [...] No hay ni treinta personas en la ciudad que puedan esperar ser consejeros...»[39] En Amberes también hay un grupo restringido en el siglo XVI, el de los «Senadores», al que los ingleses denominan los «Lords» de la ciudad[40]. En Sevilla, en 1702, según un comerciante francés, «el consulado consta de 4 ó 5 particulares que manejan el comercio siguiendo sus fines particulares» y son los únicos en enriquecerse a costa de otros negociantes. Una memoria de 1704 no duda en mencionar las «horribles iniquidades del Consulado de Sevilla»[41]. En Le Mans, en 1749, la fabricación y el comercio de estameñas de lana que hacen la riqueza de la ciudad están dominados por ocho o nueve negociantes, «los señores Cureau, Véron, des Granges, Montarou, Garnier, Nouet, Fréart y Bodier»[42]. Dunquerque, al final del Antiguo Régimen, enriquecida por su puerto franco, es una ciudad de algo más de 20.000 ha-

Los patricios de Nuremberg bailando en la gran sala del Ayuntamiento. ¡No hay muchos! (Stadtbibliothek Nürnberg, cliché A. Schmidt.)



bitantes en manos de una aristocracia adinerada, en ninguna forma tentada de perderse en las filas de una nobleza que, por otra parte, no está presente *intra muros*. ¿Para qué sirve, en efecto, hacerse ennoblecer cuando se habita en una ciudad franca donde cada uno posee el enorme privilegio de no pagar ni la *taille*, ni la gabela, ni el timbre? La reducida burguesía de Dunquerque se ha constituido como una casta cerrada, con «verdaderas dinastías: los Faulconnier, Tresca, Coffyn, Lhermite, Spyns»[43]. Lo mismo sucede en Marsella. Según A. Chabaud[44], «el escabinato *[échevinage]* ha sido detentado [...] durante un período de 150 años [antes de 1789] por algunas familias, diez como mucho, cuyas alianzas múltiples, matrimonios, padrinazgos, las convirtieron pronto en una sola». Contemos los negociantes marselleses en el siglo XVIII con Ch. Carrière[45]: «Ni siquiera el 1% [de la población]; ...minoría insignificante, pero que posee la riqueza y domina la actividad de toda la ciudad, de la misma forma que se reserva la administración.» En Florencia, los *benefiziati* son 3.000 o más en el siglo XV; de 800 a 1.000 solamente, hacia 1760, si bien los Habsburgo-Lorena, que se convierten en grandes duques de Toscana en 1737, después de la extinción de los Médicis, están obligados a crear nuevos nobles[46]. A mitad del siglo XVII, una pequeña ciudad tan insignificante como Plasencia (30.000 habitantes) tiene de 250 a 300 familias nobles, o sea de 1.250 a 1.500 privilegiados (hombres, mujeres y niños), lo cual representa del 4 al 5% de la población. Pero este porcentaje, relativamente elevado, incluye a los nobles de todo tipo y fortuna. Y como la nobleza urbana era la única clase acomodada de esta región rural, habría que añadir a la población de Plasencia sus 170.000 campesinos. Sobre este total de 200.000 personas, el porcentaje descendería por debajo del 1%[47].

No creemos, en este caso, en un resultado aberrante: una estimación para el siglo XVIII cifra en un 1%, para toda Lombardía, el porcentaje de la nobleza con relación a la población total de las ciudades y campos, y este pequeño número de privilegiados posee aproximadamente la mitad de los bienes raíces[48]. En un caso más restringido, cerca de Cremona, hacia 1626, de 1.600.000 *pertiche* de tierras, «18 familias feudales poseen 833.000», o sea más de la mitad[49].

Los cálculos relativos a la dimensión de un Estado territorial se expresan en un lenguaje análogo. En sus estimaciones, que la investigación histórica confirma en términos globales, Gregory King (1688)[50] censa en Inglaterra unas 36.000 familias aproximadamente cuya renta anual excede de 200 libras, cuando Inglaterra tiene alrededor de 1.400.000 familias (cifra redondeada por mí), o sea un porcentaje aproximado al 2,6%. Y para alcanzar este nivel, ha sido necesario añadir una mescolanza de lores, baronets, *squires, gentlemen*, «funcionarios» reales, comerciantes importantes, además de 10.000 hombres de leyes que van viento en popa. Quizás también el criterio —por encima de 200 libras— aumenta en exceso este pelotón de cabeza donde existen fuertes desigualdades, puesto que las rentas más importantes, las de los grandes terratenientes, se estiman en 2.800 libras anuales *por término medio*. Las cifras dadas por Massie[51] en 1760, a la subida al trono de Jorge III, indican una nueva redistribución de la riqueza, y los comerciantes ganan con relación a los terratenientes. Pero si se quiere contar a los verdaderamente ricos, los verdaderamente potentes política y socialmente en todo el reino, entonces apenas serán censadas, al decir de los expertos, 150 familias, o sea de 600 a 700 personas[52]. En Francia, hacia la misma época, la antigua nobleza está formada por 80.000 personas, la nobleza entera por 300.000, «o sea del 1 al 1,5%» de los franceses[53]. En cuanto a la burguesía, ¿cómo distinguirla? Se conoce más lo que no es que lo que es, y faltan cifras. En total, Pierre Léon se arriesga a afirmar que representan un 8,4% del conjunto, pero sobre esta cifra, ¿cuántos *grandes* burgueses existen? El único porcentaje digno de credibilidad se refiere a la nobleza bretona (2%), pero Bretaña, con sus 40.000 nobles, está muy por encima, como se sabe, de la media del reino[54].



Nobles polacos y comerciantes hablando de negocios en Gdansk (Dantzig). Viñeta del siglo XVII que ilustra el Atlas *de J.-B. Haman. (Foto Alexandra Skarżyńska.)*

Para encontrar un porcentaje superior, establecido con cierto margen de seguridad, hay que acudir a Polonia[55], donde el efectivo de la nobleza representa del 8 al 10% de la población, «siendo este porcentaje el más elevado de Europa». Pero todos estos nobles polacos no son magnates, incluso hay muchos que son muy pobres, y algunos son simples vagabundos, «cuyo nivel de vida no difería apenas del de los campesinos». Y la clase mercantil rica es mínima. Así pues, tanto allí como en cualquier otra parte, la capa social privilegiada y que verdaderamente cuenta representa una minúscula proporción de los efectivos de la población.

Más débiles son aún relativamente, sin duda, algunas minorías reducidas: los nobles al servicio de Pedro el Grande, los mandarines de China, los *daimios* del Japón, los *rajahs* y *omerahs* de la India del Gran Mogol[56], ese puñado de soldados y de marinos aventureros que dominan y aterrorizan a las toscas poblaciones de la Regencia de Argel, o la débil capa social de propietarios, no siempre ricos, se implantará sea como fuere en la inmensa América española. La importancia de los grandes comerciantes en estos diversos países es extremadamente variable, pero continúan siendo numéricamente débiles. Concluyamos con Voltaire: el pequeño número, en un país bien organizado, «hace trabajar al gran número, es alimentado por él y le rige».

Pero, ¿es esto en realidad concluir? Todo lo más es constatar, otra vez, sin comprenderlo enteramente. Introducir en el debate las consecuencias de la «concentración», tan visibles en el terreno económico y en otros, es agrandar y desplazar el problema. En efecto, ¿cómo explicar la concentración en sí misma considerada? Sin embargo, los



28. LOS NOBLES DE VENECIA

Ejemplo característico: toda aristocracia prácticamente cerrada disminuye en número. Las agregaciones en Venecia de nuevas familias son insuficientes. La ligera recuperación, antes de 1680, ¿responde a una mejora de las condiciones de vida? Según la tabla proporcionada por Jean Georgelin, Venise au siècle des Lumières, *1978, p. 653, que a su vez toma las cifras de James Davis,* The Decline of the Venetian Nobility as a Ruling Class, *1962, p. 137.*

historiadores han lanzado sobre estas cumbres sociales todas sus luces. Así pues, «han ido hacia lo más fácil», como dice Charles Carrière[57]. Ello no es tan seguro, después de todo, puesto que el pequeño número de privilegiados se plantea como un problema que escapa a las soluciones fáciles. ¿Cómo se mantiene, a través incluso de las revoluciones? ¿Cómo se comporta respecto a la masa enorme que crece por debajo de él? ¿Por qué, en la lucha que el Estado mantiene a veces contra los privilegiados, éstos no son jamás entera o definitivamente perdedores? Max Weber no está quizás equivocado, después de todo, cuando, negándose a quedar hipnotizado por las *profundidades* de la sociedad, insiste en la importancia de «la cualificación política de las clases dominantes y ascendentes»[58]. La naturaleza de su élite (según los lazos de sangre o según los niveles de dinero), ¿no es lo que cualifica de entrada a una sociedad antigua?

La movilidad social

Las clases ascendentes, las sustituciones en la cumbre, la movilidad social; estos problemas de *la* o de *las* burguesías y de las clases llamadas medias, no por ser clásicos, están mucho más claros que los precedentes. La reconstitución y la reproducción de las élites se realizan mediante movimientos y desplazamientos generalmente tan lentos, y tan poco consistentes, que escapan a la medida e incluso a la observación precisa. Y con mayor razón, a toda explicación perentoria. Lawrence Stone[59] piensa que las coyunturas al alza precipitan los ascensos sociales, lo cual es probable. En el mismo sentido, y de forma aún más general, Hermann Kellenbenz[60] observa que, en las ciudades

mercantiles de las costas marítimas, allí donde la vida económica gira y avanza más rápidamente que en otras partes, la movilidad social se desarrolla más a su aire que en las ciudades del interior. De esta forma, se encuentra la oposición casi clásica entre las orillas del mar y las espesuras continentales. Las diferencias sociales son menores en Lübeck, en Bremen o en Hamburgo que en la reaccionaria ciudad de Nuremberg. Pero, ¿no se encuentra la misma fluidez en Marsella, incluso en Burdeos? A la inversa, el declive económico cerraría las puertas de la promoción, reforzaría el *statu quo* social. Por su parte, Peter Laslett[61] manifiesta de buena gana que el descenso social, la movilidad inversa, no cesaría de producirse en la Inglaterra preindustrial —y no es, en este tema, el único que mantiene esta opinión[62]. Entonces, si se pudiera hacer en la cumbre de cada sociedad el balance de las llegadas y las salidas, ¿se leería la modernidad como una concentración de la riqueza y del poder, más que como una ampliación? Cifras bastante precisas, en Florencia, Venecia o Génova, muestran que el número de familias privilegiadas declina regularmente y que algunas de estas familias se extinguen. Del mismo modo, en el condado de Oldenburg, de 200 familias nobles reconocidas al final de la Edad Media, no quedaban más que 30 en torno a 1600[63]. Como consecuencia de una pendiente biológica que tendería a restringir el pequeño grupo superior, existen concentraciones de herencias y de poder en algunas manos, alcanzándose no obstante, a veces, umbrales críticos, como por ejemplo en Florencia en 1737 y en Venecia en 1685, en 1716 y en 1775[64]. Entonces es necesario abrir las puertas a toda costa, aceptar las «agregaciones» de nuevas familias *«per denaro»*, contra dinero, como se decía en Venecia[65]. Tales circunstancias, al precipitar el proceso de disminución, aceleran el remedio necesario, como si la sociedad volviese a encontrar la vocación de cicatrizar sus heridas y de llenar sus huecos.

En ciertas circunstancias, la observación es más fácil. Esto sucede cuando Pedro el Grande remodela la sociedad rusa. O mejor aún en Inglaterra, en la crisis desencadenada por la Guerra de las Dos Rosas. Cuando finaliza esta matanza, Enrique VII (1485-1509) y después de él su hijo Enrique VIII (1509-1547) sólo tienen ante ellos los deshechos de la antigua aristocracia que, con tanta fuerza, había hecho frente al poder monárquico. La guerra civil la ha devorado: en 1485, de 50 lores sobreviven 29. La época de los *warlords*, señores de la guerra, ha pasado ya. En la tormenta han desaparecido las grandes familias hostiles a los Tudor: de la Pole, Stattford, Courtenay... En ese momento, gentilhombres de menor envergadura, burgueses compradores de tierras, e incluso personas de origen modesto u oscuro, favoritos de la realeza, colman este vacío social en lo alto, aprovechando el cambio profundo de la «geología política» del suelo inglés, según se ha dicho. El fenómeno no es nuevo en sí mismo, lo es solamente por su volumen. Hacia 1540 podemos encontrar una nueva aristocracia, nueva aún pero ya respetable.

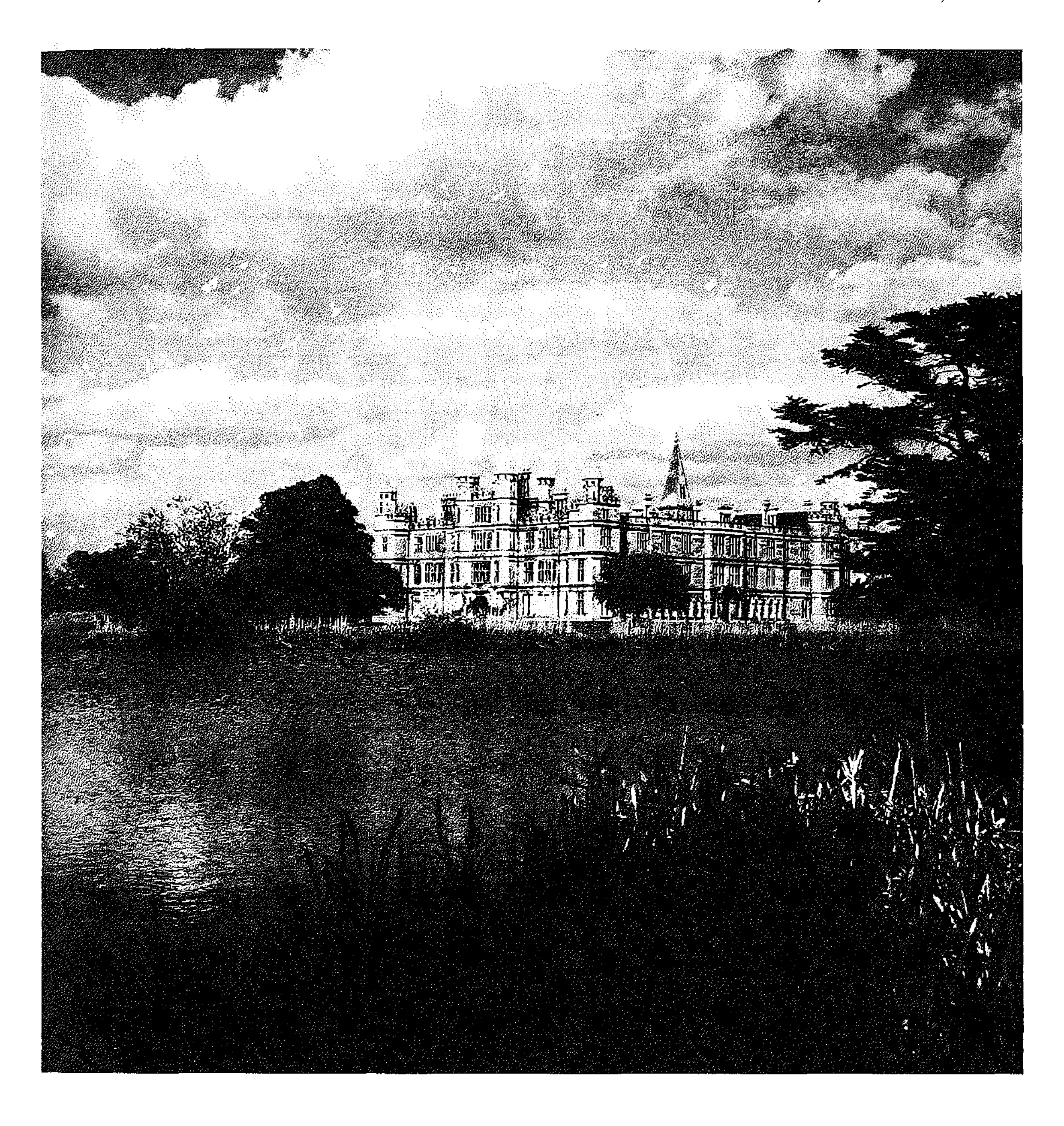
Ahora bien, desde antes de la muerte de Enrique VIII, y a continuación, bajo los reinados tormentosos y frágiles de Eduardo VI (1547-1553) y de María Tudor (1553-1558), esta aristocracia se afianza progresivamente y pronto se opone al gobierno. La Reforma, las ventas de las propiedades eclesiásticas y de los bienes de la Corona, la creciente actividad del Parlamento, la favorecen. Más allá del resplandor, por más vivo que sea en apariencia, del reinado de Isabel (1558-1603), la aristocracia consolida, extiende sus ventajas y sus privilegios. ¿Es un signo de los tiempos el hecho de que la realeza, que hasta 1540 había multiplicado las construcciones suntuosas, prueba de su vitalidad, se detenga después de esta fecha? El hecho no pone en tela de juicio la coyuntura, puesto que el papel de constructor pasa entonces sin más a la aristocracia. Al terminar el siglo se multiplican, a través de los campos ingleses, mansiones casi principescas: Longleat, Wollaton, Workshop, Burghley House, Oldenby[66]... La subida al poder de esta nobleza acompaña al esplendor marítimo de la isla, el incremento de las

rentas agrícolas y ese auge que J. U. Nef llama, no sin buenas razones, la primera revolución industrial. Desde entonces, para aumentar o consolidar su fortuna, la aristocracia no tiene ya necesidad de la Corona. Y cuando, en 1640, ésta trata de restablecer su autoridad incontrolada, es demasiado tarde. La aristocracia y la gran burguesía —que la dobla pronto a corta distancia— atravesarán los años difíciles de la guerra civil y se desarrollarán con la restauración de Carlos II (1660-1685). «Después del embrollo suplementario de los años 1688-1689, [...] se puede considerar que la revolución inglesa [empezada en 1640 y, desde cierto punto de vista, aún antes] ha cumplido su ciclo...»[67]. Se ha vuelto a formar una clase dirigente inglesa.

El ejemplo amplificado de Inglaterra está claro, lo que no ha impedido que se susciten bastantes querellas entre historiadores[68]. Fuera también de Inglaterra, por toda Europa, los burgueses se ennoblecen o casan a sus hijas con miembros de la aristocracia. Sin embargo, para seguir las oscilaciones de tal proceso sería necesario efectuar investigaciones suplementarias, admitir también, para empezar, que la tarea esencial de toda sociedad es la de *reproducirse* en su cumbre, por lo que hay que confiar retrospectivamente en la sociología combativa de Pierre Bourdieu[69]; admitir igualmente al principio, en la línea de pensamiento de historiadores como Dupâquier, Chaussinand-Nogaret, Jean Nicolas y sin duda algunos otros, que hay coyunturas sociales, decisivas entre todas: la jerarquía, el orden vigentes no cesan de gastarse, y después se rompen un buen día; nuevos individuos llegan entonces a la cumbre y nueve de cada diez veces es para reproducir, o poco menos, el antiguo estado de cosas. Para Jean Nicolas, en Saboya, bajo el reinado de Carlos-Emmanuel I (1580-1630), en medio de calamidades sin número, pestes, penurias, malas cosechas, guerras, «en favor de la coyuntura agitada..., una nueva aristocracia surgida de los negocios, de las triquiñuelas y de los oficios tiende a suplantar a la antigua nobleza feudal»[70]. Así pues, nuevos ricos, nuevos privilegiados se deslizan en el lugar de los antiguos, a pesar de que la viva sacudida que ha abatido algunos privilegios anteriores y permitido este nuevo impulso entraña graves deterioros, en la base, de la condición campesina. Pues todo se paga.

¿Cómo comprender el cambio?

Todo esto es sencillo, sin duda demasiado sencillo. Lento, más lento de lo que corrientemente se supone. Queda claro que un movimiento social de este género apenas es mensurable, pero quizás se pueda manejar un orden de magnitud si se trata de medir *grosso modo*, con relación a la nobleza o al patriciado en cuestión, el número de candidatos formales a la promoción social, es decir, la parte más rica de la burguesía. Los historiadores tienen la costumbre de distinguir un poco esquemáticamente entre la alta, la media y la pequeña burguesía. Es necesario, por una vez, tomarlos al pie de la letra. En efecto, no debería intervenir en nuestro cálculo más que la capa superior, pudiéndose admitir que ésta no alcanza la tercera parte de la totalidad de la burguesía. Cuando se dice, por ejemplo, que la burguesía francesa, en el siglo XVIII, representa alrededor del 8% de toda la población del país, el estrato superior no puede sobrepasar mucho más del 2%, es decir que tendría aproximadamente, poco más o menos, el mismo volumen que la nobleza. Esta igualdad es una *simple suposición*, pero en el caso de Venecia, donde los *cittadini* son una alta burguesía, bien delimitada, a menudo rica o al menos acomodada, que suministra altos funcionarios a las oficinas gubernamentales de la Señoría (pues los oficios bajos son venales), e incluso ocupa a partir de 1586 funciones tan notables como las de cónsules venecianos en el extranjero,



Burghley House, en Stamford Baron, en el Lincolnshire, a orillas del Welland, edificada por William Cecil de 1577 a 1585. Una de las pocas residencias que quedan (reformada por supuesto) entre las diversas que hizo construir. (Foto The British Travel Association.)

y se dedica también al comercio, al trabajo industrial, estos *cittadini* son iguales en número que los *nobili*[71]. La misma equivalencia existe en el caso bastante bien estudiado y evaluado de la clase media alta de Nuremberg, hacia 1500: patricios y comerciantes ricos se equilibran en número[72].

Evidentemente, es entre el patriciado (o la nobleza) y la capa inmediatamente inferior de los comerciantes ricos donde se produce la promoción social. ¿En qué proporción? Esto es lo difícil de medir, salvo en algunos casos particulares. Como el estrato dominante no disminuye sino a largo plazo y permanece, pues, durante largo tiempo al mismo nivel, la promoción social no debería más que llenar vacíos. Según Hermann Kellenbenz[73], esto es lo que sucede en Lübeck, en el siglo XVI. La clase patricia, la de los grandes negociantes, que se compone de 150 a 200 familias, pierde en cada generación la quinta parte de su efectivo, que es reemplazado por un número aproximadamente equivalente de recién llegados. Si se acepta el hecho de que una generación representa un período de veinte años y que, para simplificar, se elige la cifra de 200 familias, habrá como máximo, en esta ciudad de 25.000 habitantes, dos familias nuevas que franquean, cada año, el umbral de la clase dominante para integrarse a un grupo cien veces superior. Como este grupo tiene también sus niveles (en la cumbre, doce familias controlan la realidad del poder), ¿cómo imaginar que el recién llegado transformará las reglas del medio donde se inserta? Al estar aislado, se pondrá al día más o menos rápidamente; la tradición, las costumbres se le impondrán; cambiará su forma de vida, e incluso de hábitos; si fuera necesario, cambiará su ideología.

Dicho esto, como todo es complejo, sucede también que la clase dominante cambia de ideología, de mentalidad, que acepta o parece aceptar la de los recién llegados, o mejor la que el medio socio-económico le propone, que reniega de sí misma, al menos en apariencia. Pero tal abandono no es nunca simple ni completo, ni obligatoriamente catastrófico para la clase dominante. De hecho, el impulso económico que trae a los recién llegados no deja nunca indiferentes a las gentes situadas. También ellos resultan afectados. Alfons Dopsch[74] ha llamado la atención sobre las sátiras precoces del pequeño Lucidarius, que se burla de estos señores de fines del siglo XIII, incapaces de hablar de otra cosa, en la Corte del príncipe, que no sea del precio del trigo, de los quesos, de los huevos, de los lechones, del rendimiento de sus vacas lecheras, del resultado de sus cosechas. Entonces, esta nobleza ¿se habría aburguesado a partir del siglo XII? A continuación, la aristocracia se comprometerá aún más en los caminos empresariales. En Inglaterra, desde finales del siglo XVI, aristocracia y *gentry* participan abiertamente en las nuevas sociedades anónimas que suscita el comercio del exterior[75]. El movimiento, una vez empezado, no se detendrá más. En el siglo XVIII, las noblezas de Hungría, Alemania, Dinamarca, Polonia e Italia se «mercantilizan»[76]. Bajo el reinado de Luis XVI, la nobleza francesa se ve presa de una verdadera pasión por los negocios. Es la nobleza, según el historiador, la que más arriesga y especula; la burguesía, comparativamente, tiene un papel poco relevante: prudente, timorata, rentista[77]. Quizás no hay motivo alguno para asombrarse, pues si la nobleza francesa comienza tan sólo entonces a lanzarse a la empresa privada, hace ya mucho tiempo que especula con osadía en otro campo de los «grandes negocios», el de las finanzas reales y del crédito «rentista».

En resumen, si las mentalidades en la cima de las jerarquías, aquí o allí, se «aburguesan», como se ha dicho a menudo, no es debido a los nuevos miembros que se incorporan a sus filas, aunque éstos sean algo más numerosos que de ordinario al finalizar el siglo XVIII, sino más bien en razón de la época, de la revolución industrial que se esboza en Francia. Es entonces, efectivamente, cuando la alta nobleza, «nobleza de espada y nobleza de los oficios de las casas reales y principescas», participa en toda clase de grandes empresas lucrativas, ya se trate del comercio atlántico, de las *habitaciones*

coloniales, de las explotaciones mineras. Esta nobleza de negocios estará en lo sucesivo presente en todas las grandes citas de la nueva economía: las minas de Anzin, de Carmaux, las empresas siderúrgicas de Niederbronn y de Creusot, las grandes sociedades capitalistas que proliferan entonces y dan un empuje hacia adelante al comercio marítimo. Entonces no hay que asombrarse si esta nobleza, cuya fortuna sigue siendo enorme, cambia de espíritu, se convierte en otra, se aburguesa, parece renegar de sí misma, se vuelve liberal, desea restringuir el poder real, trabaja en una revolución sin perjuicios ni agitaciones, análoga a la ruptura inglesa de 1688. Evidentemente, el porvenir le deparará amargas sorpresas. Pero dejemos aparte este porvenir. Durante los años que preceden al 89, es la economía la que, al transformarse, transforma las estructuras y las mentalidades de la sociedad francesa, al igual que lo había hecho anteriormente en Inglaterra o en Holanda; antes incluso en las ciudades mercantiles de Italia.

La sincronía de las coyunturas sociales en Europa

¿Quién se asombrará de que la economía tenga su importancia en la promoción social? Lo más sorprendente es que, a pesar de los evidentes desfases de un país a otro, las coyunturas sociales, así como las coyunturas económicas banales cuyo movimiento adaptan o traducen, tienen tendencia a estar sincronizadas a través de toda Europa.

Por ejemplo, el siglo XVI en su apogeo, digamos incluso desde 1470 a 1580 aproximadamente, es a mis ojos, en toda Europa, un período de promoción social acelerada, casi en su espontaneidad un empuje biológico. La burguesía nacida del comercio llega por sí sola a la cumbre de la sociedad de entonces. La vivacidad de la economía fabrica grandes fortunas mercantiles, a veces rápidas, y las puertas de la promoción social están todas ellas abiertas de par en par. Por el contrario, en los últimos años del siglo, con la inversión de la tendencia secular, o por lo menos un interciclo prolongado, las sociedades del continente europeo van a encastillarse de nuevo. Todo sucede en Francia, Italia y España, como si en lo alto de la sociedad señorial, después de un período de gran renovación de las personas, después de una serie de ennoblecimientos compensadores, la puerta o la escalera de la promoción social se cerrase con cierta eficacia. Esto era cierto en Borgoña[78]. Era cierto en Roma. Era cierto en España, donde, en los vacíos abiertos se habían precipitado los *regidores* de las ciudades. Cierto también en Nápoles, donde «se han fabricado algunos duques y príncipes que habrían podido ser evitados»[79]

Así pues, el proceso es general. Y es doble: en el transcurso de este largo siglo, una parte de la nobleza desaparece, es sustituida enseguida, pero una vez que el lugar está ocupado, se cierran las puertas tras los recién llegados. Entonces, ¿no hay motivo para ser escéptico cuando Pierre Goubert explica, a partir de la Liga y sus encarnizadas luchas, el evidente deterioro de la nobleza francesa, y considera que se puede «rechazar la influencia de las condiciones económicas y en especial de la coyuntura»?[80]. Por supuesto no excluyo a la Liga misma y sus catástrofes que, por otra parte, en cierto modo, se incorpora al reflujo coyuntural de finales del siglo y es una forma de este reflujo. Es incluso normal que una coyuntura parecida adopte formas diferentes a través de las diversas sociedades de Europa. La explicación de Georges Huppert, a la cual volveré a referirme y que es específica de Francia, no deja de referirse al ascenso económico de una clase nueva, nacida directamente de la fortuna mercantil. Y este proceso es general. La coyuntura social y económica es la misma en todas partes durante el siglo XVI,

y es la pieza maestra del proceso. Lo mismo sucederá en el siglo XVIII, cuando la promoción social tenga lugar a pleno ritmo en toda Europa. En España, la sátira alcanza a los nuevos nobles, tan numerosos que no había un río, un pueblo o un campo al que no se encontrase vinculado un título nobiliario[81].

La teoría de Henri Pirenne

La teoría de Henri Pirenne sobre *los períodos de la historia social del capitalismo*[82], que ha conservado su valor, se sitúa fuera de la explicación coyuntural. Esta teoría propone la existencia de un mecanismo social *regular* que se verificaría en el marco de actividades individuales, o más bien familiares.

El gran historiador belga, atento al capitalismo preindustrial que reconoce en Europa desde antes del Renacimiento, observa que las familias comerciantes duran poco: dos o, como máximo, tres generaciones. Después de lo cual, abandonan la profesión para ocuparse, si todo va bien, de tareas menos arriesgadas y más honoríficas, comprando un cargo o, más a menudo aún, una tierra señorial, o las dos cosas a la vez. No existen, pues, dinastías capitalistas, concluye Pirenne: una época tiene sus capitalistas, la época siguiente no tendrá ya los mismos. En cuanto hayan recogido los frutos de la estación que les fue favorable, los hombres de negocios se apresurarán a desertar, uniéndose en la medida de lo posible a la nobleza —y no sólo por ambición social, sino porque el espíritu que había asegurado el triunfo de sus padres les incapacitaría para adaptarse a las empresas de los nuevos tiempos.

Este punto de vista ha sido comúnmente aceptado, pues los hechos lo apoyan. Hermann Kellenbenz[83], refiriéndose a las ciudades del norte de Alemania, observa las familias comerciantes, ve cómo su fuerza creadora, una vez extinguida al cabo de dos o tres generaciones, se desliza hacia una vida rentista y tranquila, prefiriendo desde entonces, en vez de sus negocios, sus terrenos, que les permiten obtener fácilmente cartas de nobleza. Esto sucede principalmente durante la época que estamos examinando, o sea en los siglos XVI y XVII. Yo discutiría sólo la palabra «fuerza creadora» y la imagen que sugiere del empresario.

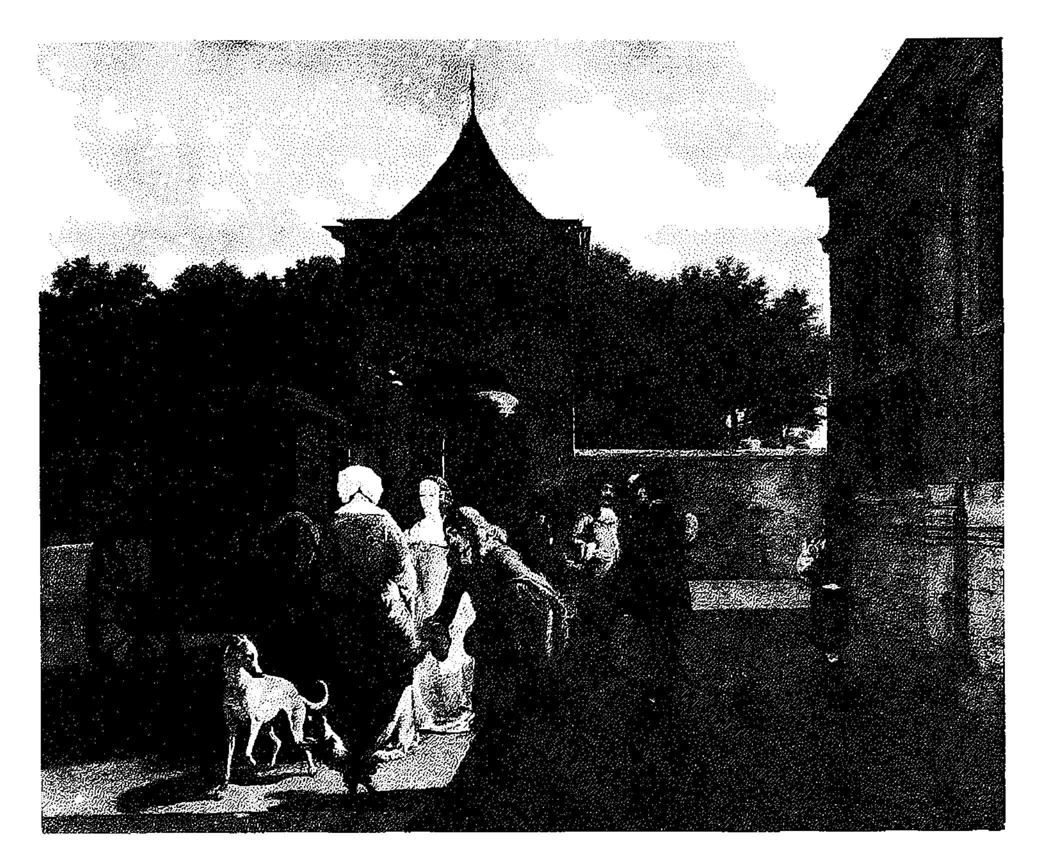
En todo caso, fuerza creadora o no, estos repliegues y estas traslaciones son propias de todas las épocas. Ya en Barcelona, en el siglo XV, los miembros de las viejas dinastías mercantiles, un día, «pasan al *estament* de los *honrats*», cuando el gusto por la vida de rentista no es ciertamente dominante en el medio barcelonés[84]. Más impresionante aún es la relativa rapidez con la que desaparecen, como en una trampa, en el sur de Alemania, «los prestigiosos apellidos del siglo XVI, los Fugger, los Welser, los Höchstetter, los Paumgartner, los Manlich, los Haug, los Herwart de Augsburgo; o los Tucher y los Imhoff de Nuremberg, ¡y tantos otros!»[85] J. Hexter[86], a propósito de lo que él llama «el mito de la clase media en la Inglaterra de los Tudor», muestra que cada historiador considera los deslizamientos de la burguesía comerciante hacia la *gentry* y la nobleza como un fenómeno característico de «su» época —la que él estudia— cuando el fenómeno en cuestión es de todos los tiempos. Y J. Hexter lo prueba sin dificultad para Inglaterra misma. En Francia, «Colbert y Necker, con un siglo de intervalo, ¿no se quejan de esta fuga constante de hombres de dinero hacia las posiciones tranquilas de propietario de tierras y de gentilhombre?»[87]. En Ruán, en el siglo XVIII, las familias comerciantes desaparecen, ya sea porque se extinguen pura y simplemente, o porque abandonan el negocio por cargos de judicatura, como por ejemplo los Le Gendre (que tienen la reputación local de ser la familia comerciante más rica de Europa),

como los Planterose[88]... Igualmente en Amsterdam: «Si se contasen», dice un observador en 1778, «las casas de comercio de categoría [de la ciudad], habría muy pocas cuyos antepasados hayan sido negociantes en tiempos de la Revolución [1566-1648]. Las casas de comercio antiguas no subsisten ya: las que hacen actualmente más negocio son nuevas casas de comercio establecidas y formadas no hace mucho; y de esta forma el comercio pasa continuamente de una casa a otra; porque se inclina naturalmente hacia la más activa y la más económica»[89]. Estos son unos cuantos ejemplos, entre otros. Pero ¿se zanja con ello la cuestión?

Si estas desapariciones regulares de las firmas mercantiles contribuyen de algún modo a un deterioro del espíritu de empresa, ¿es necesario llegar a la conclusión de que la coyuntura no tiene nada que ver? Más aún, ver en este fenómeno el aspecto social por excelencia del capitalismo, que no representaría más que un instante de la vida de un linaje familiar, es confundir comerciante con capitalista. Ahora bien, si todo gran comerciante es un capitalista, lo recíproco no tiene que ser forzosamente cierto. Un capitalista puede ser un proveedor de fondos, un fabricante, un financiero, un banquero, un arrendatario, un administrador de fondos públicos... De ahí la posibilidad de etapas *internas:* es decir, que un comerciante pueda convertirse en banquero, que un banquero pueda convertirse en financiero, que unos y otros se transformen en rentistas de capital —y sobrevivir así, *como capitalistas,* durante numerosas generaciones. Los comerciantes genoveses que se convierten en banqueros y financieros desde antes del siglo XVI, atraviesan indemnes los siglos siguientes. Lo mismo ocurre en Amsterdam: estas familias que ya no son comerciantes según nuestro testimonio de 1778, habría que saber lo que ha sido de ellas y si se han pasado a otra rama de la actividad capitalista, como es probable dado el contexto holandés del siglo XVIII. Y aun cuando dicho capital deje efectivamente la mercancía por la tierra o el cargo, si se pudiera seguir durante suficiente tiempo su andadura a través del cuerpo social, nos daríamos cuenta de que no se pone *ipso facto* definitivamente fuera del circuito capitalista, que hay retornos a la mercancía, a la banca, a las participaciones, a las inversiones mobiliarias o inmobiliarias, léase industriales o mineras, y a veces extrañas aventuras, aunque sólo fuera por los matrimonios y las dotes «que hacen circular los capitales»[90]. ¿No es asombroso ver, un siglo después de la colosal quiebra de los Bardi, a algunos de sus herederos directos entre los socios de la Banca Médicis?[91].

Otro problema: sobre el plano de las *etapas del capitalismo* donde se coloca Henri Pirenne, más que la familia comerciante cuenta (aún hoy) el grupo del cual ésta forma parte, que la mantiene y, en resumen, la alimenta. Si consideramos no los Fugger, sino todos los grandes comerciantes de Augsburgo, sus contemporáneos, no la fortuna de los Thélusson y de los Necker, sino la de la banca protestante, es evidente que hay, periódicamente, relevos de un grupo por otro grupo, pero que la duración de cada episodio es muy superior a las dos o tres generaciones que representarían la norma, según Pirenne, máxime cuando los motivos del abandono y del relevo son en este caso coyunturales.

La única demostración a este respecto (pero que hay que tener en cuenta) es la de G. Chaussinand-Nogaret acerca de los financieros del Languedoc[92]; estos hombres que fueron a la vez empresarios, banqueros, armadores, negociantes, fabricantes, y por añadidura, financieros y altos cargos de las finanzas. Todos, o casi todos, surgen de la mercancía, dominada durante largo tiempo con prudencia y éxito. Y todos se integran en un sistema local de negocios vinculados y de familias emparentadas que se relacionan entre sí estrechamente. Si las observamos en una de las diócesis (unidad administrativa) del Languedoc, vemos que se suceden tres formaciones diferentes en su composición, sus vinculaciones de negocios y sus uniones familiares. De la una a la otra, hay ruptura y relevo, *renovación de los hombres.* La primera formación, que se detecta de



Despedida en el patio de una casa de campo holandesa. Cuadro de Pieter de Hooghe (hacia 1675). (Cliché Giraudon.)

1520 a 1600, no supera el retroceso coyuntural de finales del siglo XVI; la segunda, de 1600 a 1670, dura hasta los años revolucionarios de 1660-1680; por fin, una tercera se prolonga de 1670 a 1789, es decir durante más de un siglo. En general, pues, esto confirma las intuiciones de Henri Pirenne; pero está claro que se trata de movimientos *colectivos*, no de destinos individuales; y de movimientos de bastante larga duración.

En resumen, no hay etapas sociales del capital más que si la sociedad ofrece una elección: o la tienda, o el mostrador, o el cargo, o la tierra, o cualquier otra solución. Ahora bien, una sociedad puede muy bien decir no y cerrar los caminos. Véase el caso, aberrante pero significativo, de los comerciantes y capitalistas judíos: la elección en Occidente entre el dinero, la tierra y el cargo no les está permitida. Ciertamente, no estamos obligados a creer, a ojos cerrados, en los seis siglos de duración de la banca judía de los Norsa[93], pero tiene muchas posibilidades de haber establecido un récord absoluto de longevidad. Los comerciantes-banqueros de la India están en una condición análoga, condenados por su casta a dedicarse a la administración exclusiva del dinero. Igualmente, el acceso a la nobleza por parte de los ricos comerciantes de Osaka, en el Japón, es de lo más restringido. En consecuencia, se atascan en su profesión. Por otra parte,

según el último libro de André Raymond[94], las familias de comerciantes de El Cairo duran menos aún que las etapas señaladas por Henri Pirenne: la sociedad musulmana devoraría a sus capitalistas en plena juventud. ¿No ha ocurrido también lo mismo durante la primera fase, entre los siglos XVI y XVII, de la fortuna mercantil de Leipzig? Los hombres ricos no lo son siempre durante toda su vida, y sus herederos se escapan literalmente a todo correr hacia el refugio de los señoríos y la tranquilidad de vida que éstos ofrecen. Pero, en este caso, ¿no es, al comienzo de un desarrollo, una economía que procede a tirones, brutal, la responsable, y no tanto la sociedad?

*En Francia, ¿*gentry *o nobleza de toga?*

En su conjunto, una sociedad cualquiera obtiene regularmente su complejidad de su misma longevidad. Ciertamente varía, incluso puede modificarse completamente en uno de sus sectores, pero mantiene con obstinación sus opciones y construcciones fundamentales; evoluciona, de hecho, en forma bastante parecida a ella misma. Así pues, si se trata de comprenderla, es a la vez lo que ha sido, lo que es, lo que será, se presenta como una acumulación a largo plazo de permanencias y de inclinaciones sucesivas. El ejemplo, todo lo complicado que se quiera, de la alta sociedad francesa de los siglos XVI y XVII, se ofrece a propósito de esto como una prueba completamente válida. Es un caso original, explicativo en sí de un destino particular, pero que sirve también de testimonio a las otras sociedades de Europa. Además, tiene la ventaja de estar ilustrado por numerosos estudios que reinterpreta con vigor el excelente libro de George Huppert, *The French Gentry*[95].

La palabra *gentry* para designar la parte superior de una burguesía francesa enriquecida por el comercio, pero que después de una o dos generaciones se sitúa fuera de la tienda o del mostrador, emancipada en resumidas cuentas de la mercancía y de su mácula, sostenida en su riqueza y su comodidad por la explotación de una gran cantidad de bienes raíces, por el comercio continuo del dinero, por la compra de cargos reales incorporados al patrimonio de familias prudentes, economizadoras y conservadoras; esta palabra *gentry*, evidentemente aberrante, hará poner mala cara a todos los historiadores especializados en las realidades francesas de aquellos siglos. Pero la discusión abierta a este propósito pronto se comprueba que es benéfica; plantea en efecto una condición previa necesaria: la definición de una clase, de un grupo, o de una categoría, en marcha lenta hacia la nobleza y su triunfo social tradicional, una clase discreta y complicada que no tiene nada que ver con la fastuosa nobleza de la corte, ni con la pobreza deprimente de una «nobleza campesina», una clase que evoluciona, en suma, hacia su propia idea de la nobleza, hacia un arte de vivir que le resultaría personal. Esta clase o esta categoría reclama, en el vocabulario de los historiadores, una palabra o una expresión que la individualice ampliamente en el cortejo de las formas sociales, entre Francisco I y los comienzos del reinado de Luis XIV. Si no quisiéramos decir *gentry*, tampoco diríamos en voz más alta la expresión *alta burguesía*.

La palabra *burguesía* sigue la misma suerte que la palabra *burgués*, una y otra son sin duda utilizadas desde el siglo XII. El burgués es el ciudadano privilegiado de una ciudad. Pero, según las regiones y las ciudades francesas interrogadas, la palabra no se extiende hasta finales del siglo XVI o del XVII; seguramente será en el siglo XVIII cuando se generalizará y la Revolución la pondrá de moda. En lugar de la palabra *bourgeois*, allí donde nosotros la esperaríamos y donde a veces aparece, la expresión corriente ha sido durante mucho tiempo la de *hombre honorable*. Expresión que tiene valor

de prueba: designa sin error el primer escalón de la promoción social, el desnivel difícil de franquear entre la «condición de la tierra», la de los campesinos, y la de las profesiones llamadas liberales. Estas profesiones son, en primer lugar, las funciones judiciales, las de los abogados, de los procuradores, de los notarios. Entre los unos y los otros han sido formados muchos prácticos por colegas de más edad y no han pasado por la Universidad, y del número de los que han recibido esta enseñanza, muchos no habrán hecho más que estudios de trámite. De estas profesiones honorables provienen también los médicos y los cirujanos barberos, y entre éstos son escasos los «cirujanos de Saint-Côme o de ropa larga», es decir, procedentes de las escuelas[96]. Añadamos los farmacéuticos que se transmiten a menudo, como los demás, sus funciones «en el seno de una misma familia»[97] Pero en el plano de los «hombres honorables», aunque no ejercen profesiones llamadas liberales, se sitúan también de pleno derecho los comerciantes, entendiendo por este término preferentemente (aunque no exclusivamente) a los negociantes. En Châteaudun, al menos en apariencia, la diferencia entre el comerciante burgués (el negociante) y el comerciante artesano (el tendero)[98] está marcada.

Pero la profesión, por sí sola, no bastaría para crear la *honorabilidad;* es necesario también que el privilegiado posea cierta riqueza, que disponga de una buena posición relativa, que viva con dignidad, que haya comprado algunas tierras alrededor de la ciudad y, condición *sine qua non,* que habite en una casa que tuviera «aguilón sobre calle». Veamos cómo estas tres palabras suenan aún en nuestros oídos. El «aguilón», «como hoy en día en las iglesias», explica Littré, «completaba la fachada de la casa», estableciendo su plena legitimidad...

Así es el pequeño puñado de los hombres honorables, por encima de la masa de los artesanos, de los pequeños tenderos, de los «peces gordos» y de los campesinos de los alrededores, no importando dónde lo encuentre el historiador, en toda Francia, incluso en los burgos que, retrospectivamente, nos parecen mediocres. Es posible reconstituir, mediante la ayuda de los archivos notariales, la fortuna de estos privilegiados de primer grado. Ellos no tienen nada que ver, evidentemente, con la *gentry* en cuestión. Para alcanzar ésta, o para empezar a darse cuenta de ella, hay que subir un escalón suplementario, alcanzar el nivel de los «hombres nobles». Precisemos que el «hombre noble» no es jurídicamente un noble; es una apelación nacida de la vanidad y de la realidad social. Aun si el hombre noble posee señoríos, aun si «vive noblemente, es decir, sin tener ningún oficio ni mercancías», no pertenece a la «verdadera nobleza», sino a una «nobleza honoraria, impropia e imperfecta que, por menosprecio, se denomina Nobleza de ciudad, que en verdad es más bien burguesía»[99]. Por el contrario, si en un acta notarial nuestro «hombre noble» es tratado además de *escudero,* tiene todas las probabilidades de que sea reconocido como perteneciente a la nobleza.

Pero esta dependencia es más bien un hecho *social* que un hecho jurídico; un hecho social, es decir nacido espontáneamente de la práctica corriente. Insistamos sobre estas condiciones ordinarias del paso a las filas de la nobleza. A partir de 1520, de forma más visible y más amplia que antes, estos pasajes se multiplican sin dificultad. No pongamos en tela de juicio las cartas de nobleza, tan raras, vendidas por el rey, la compra de cargos ennoblecedores o el ejercicio de funciones de regiduría *(«échevinage»)* que implican la nobleza (llamada de *campana*). La línea de la nobleza se franquea sobre todo por expediente judicial, después de la simple audiencia de testigos que garantizan que la persona objeto de la causa «vive noblemente» (es decir, de sus rentas, sin trabajar manualmente) y que sus padres y los padres de sus padres han vivido también noblemente a la vista y con el conocimiento de todo el mundo. Estos tránsitos sólo son fáciles cuando la creciente riqueza de los privilegiados permite la vida de estilo noble, en la medida en que estas clases en ascenso tienen la complicidad de los jueces que a menudo están emparentados con ellas; en fin, en la medida en que, en el si-

glo XVI, como hemos dicho, la nobleza situada no cierra sus filas. En la Francia de aquel tiempo, nada hay que pueda recordar la fórmula de Peter Laslett[100], según el cual entre nobles y no nobles, la línea de demarcación sería tan brutal como la que existe entre el Cristiano y el Infiel. Es de estas zonas fronterizas franqueables, de maquis, de *no man's land,* de lo que habría que hablar.

Y lo que complica todo es que esta nueva nobleza ni siquiera tiene siempre el deseo de fundirse en las filas de la nobleza tradicional. Si Georges Huppert tiene razón, y es más que probable que tenga razón, los «hombres nobles» de alto rango no se aprecian en realidad bajo los rasgos del *burgués gentilhombre.* La fecha de la primera representación de esta obra de Molière es tardía (1670); estamos, pues, lejos de la primavera del siglo XVI y se ha hecho la caricatura para complacer a la nobleza de la Corte. Con toda seguridad, maese Jourdain no es una pura invención, sino que corresponde a una burguesía media, y sería inexacto ver a nuestros casi nobles o ya nobles del siglo XVI persiguiendo con una pasión única la pertenencia a la nobleza, «como si fuera el elixir de vida»[101]. No hay ninguna duda de que la vanidad social no les era extraña. Pero esta vanidad no les empuja a participar de los gustos o los prejuicios de la nobleza de espada; no hay en ellos ninguna admiración por el oficio de las armas, por la caza, por los duelos; al contrario, existe el menosprecio por el estilo de vida de las gentes que ellos consideran sin cordura ni cultura, menosprecio que no dudan siquiera en expresar, incluso por escrito.

Por otra parte, toda la burguesía, la alta y la media, piensa al unísono a este respecto. Concedamos la palabra a un testigo tardío, Oudard Coquault[102], sencillo burgués de Reims, pero comerciante bastante rico, que escribe en sus memorias el 31 de agosto de 1650: «He aquí el estado, la vida y condición de estos señores, los gentilhombres, que dicen ser de gran raza; y gran parte de la nobleza no vive apenas mejor, no sirven más que para degustar y comer pacíficamente en su pueblo. Sin comparación, los honorables burgueses de las ciudades y buenos comerciantes son más nobles que todos ellos: pues son más bondadosos que ellos, de mejor vida y de mejor ejemplo, su familia y su casa están mejor reglamentadas que las suyas, cada uno según sus posibilidades; no son motivo de murmuración para nadie, pagan a todos los que trabajan para ellos, y sobre todo no cometerán nunca una mala acción; y la mayor parte de esos pequeños porta-espadas hacen todo lo contrario. Si se trata de entrar en comparación, ellos creen serlo todo, y que el burgués no debe considerarlos más que de la misma forma que ellos consideran a sus campesinos [...] Ninguna persona honorable hace caso de ellos. Esta es la condición actual del mundo, y no hay que buscar ya la virtud en la nobleza.»

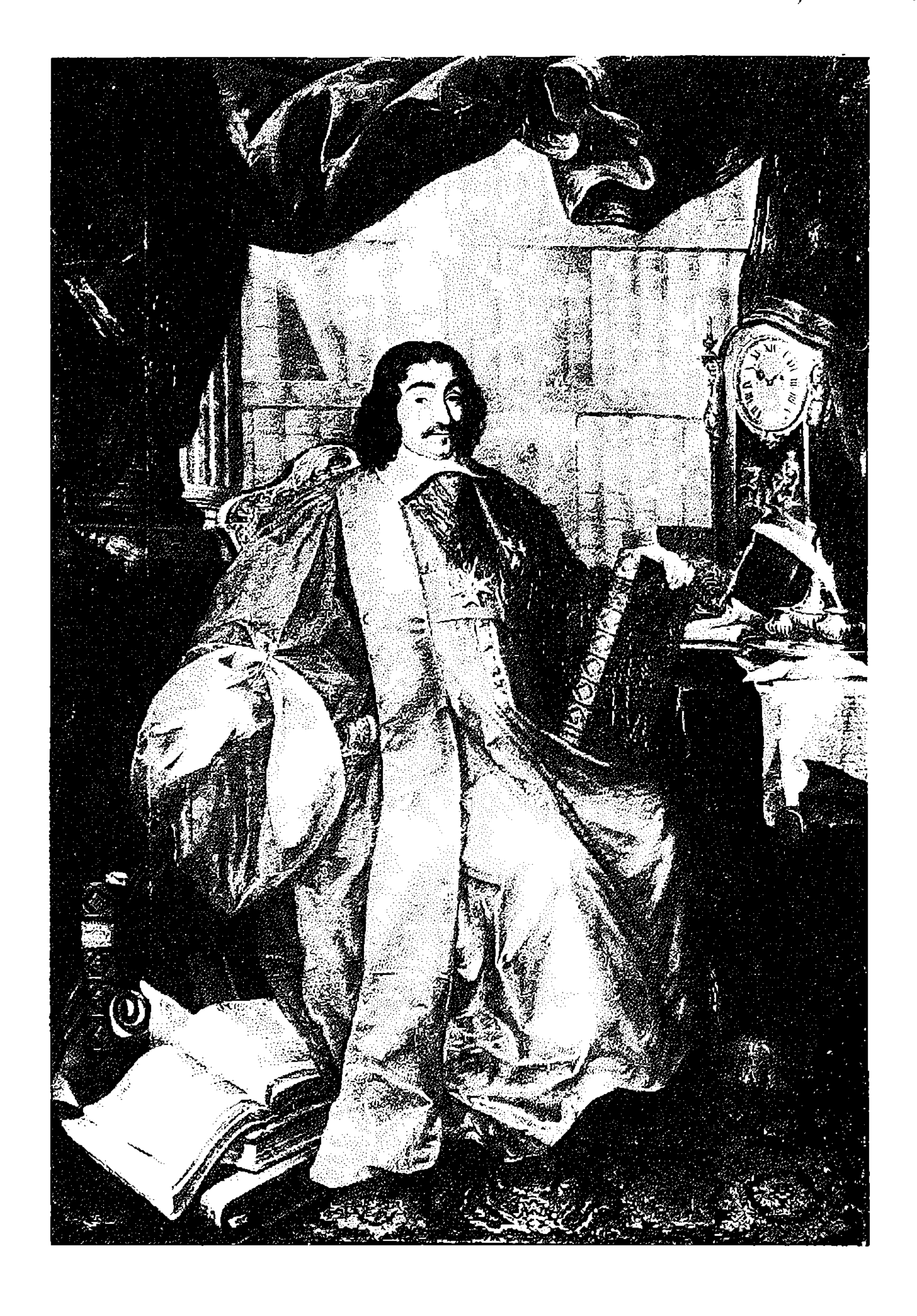
Nuestros grandes burgueses convertidos en nobles siguen, de hecho, su vida anterior, equilibrada, razonable, entre sus bellas casas urbanas y sus castillos o residencias campestres. Su alegría de vivir, su orgullo, es su cultura humanista; sus delicias son sus bibliotecas, donde transcurre lo mejor de sus ocios; la frontera cultural que los envuelve y los caracteriza mejor es su pasión por el latín, el griego, el derecho, la historia antigua y nacional. Son el origen de la creación de innumerables escuelas *laicas,* en las ciudades así como en los burgos. Las únicas características que tienen en común con la nobleza auténtica son el rechazo al trabajo y a la mercancía, el gusto por la ociosidad, es decir por el tiempo libre, para ellos sinónimos de lectura, de discusiones sabias con sus pares. Esta forma de vida implica al menos una buena posición, y generalmente estos nuevos nobles tienen algo más que una buena posición: una sólida fortuna cuyo origen es triple: la tierra explotada con método; la usura, practicada sobre todo a costa de los campesinos y gentilhombres; y finalmente los cargos de judicatura y de finanzas, convertidos en cesibles y hereditarios desde antes del establecimiento de la *paulette,* en 1604. Sin embargo, más que de fortunas construidas, se trata de fortunas hereda-

das. Consolidadas, ciertamente, ampliadas incluso, ya que el dinero llama al dinero y permite éxitos y abrirse camino en la sociedad. Pero al principio, la puesta en órbita ha sido siempre la misma: la *gentry* ha salido de la mercancía, y éste es un hecho que intenta ocultar a los indiscretos y que deja cuidadosamente en la sombra.

¡No es que todo el mundo sea cándido! El *Journal* de L'Estoile[103] nos informa —quién lo hubiera dicho en su tiempo— que Nicolas de Neufville, señor de Villeroi (1542-1617), secretario de Estado, en las riendas del gobierno durante casi toda su vida, luchando «con masas de papel [...] pieles de pergamino... trazos de pluma»[104], es el nieto de un comerciante de pescado que había comprado tres señoríos en 1500, después cargos, heredando por matrimonio el señorío de Villeroi, cerca de Corbeil. Georges Huppert cita una gran cantidad de ejemplos análogos. Nadie es, pues, cándido, pero otra vez, en el siglo XVI, la sociedad no opone obstáculo a la promoción social, es más bien cómplice. Y es solamente en este clima que se puede comprender la formación de una verdadera *clase* de nuevos nobles, que no se integran o se integran mal en la nobleza situada, que se apoyan sobre su propia potencia política, sobre su propia red de relaciones en el interior mismo del grupo. Fenómeno anormal y que, por otra parte, no se perpetuará.

Pues en el siglo XVII todo cambia. La pseudo-nobleza había conocido hasta entonces pruebas difíciles, dramáticas: la Reforma, las Guerras de Religión; pero las había superado, ni protestante ni de la Liga, sino «galicana», «política», siguiendo una vía del justo medio en la que los golpes se reciben de ambos lados, pero donde la maniobra conserva sus derechos. Después del año 1600 todo evoluciona la atmósfera social, la economía, la política, la cultura. Ya no se convierte uno en noble mediante algunos testigos que declaren ante un juez complaciente; hay que aportar títulos genealógicos, someterse a temibles encuestas, y la nobleza ya adquirida no está exenta de verificaciones. La movilidad social que nutría de hombres la *gentry* francesa se hace menos natural y sobre todo menos abundante. ¿Es esto debido a que la economía es menos viva que en el siglo precedente? La monarquía, restaurada por Enrique IV, Richelieu y Luis XIV, se vuelve opresiva, se hace obedecer por sus funcionarios, empezando por los mismos parlamentarios. Más aún, el rey ha vuelto a poner a flote una nobleza de corte, la ha permitido vivir, prosperar, desempeñar los papeles principales de la escena alrededor del Rey Sol, un «rey de teatro», decía uno de sus familiares[105], pero el teatro reúne en un círculo estrecho y visible todas las posibilidades y facilidades del poder. Esta nobleza de corte se levanta contra la «toga». Y ésta no sólo choca contra este obstáculo, sino también contra la monarquía que, al mismo tiempo, le confiere su poder y lo limita. He aquí todo el grupo de nuestros cuasi-nobles en posición ambigua, sobre el plano político y sobre el plano social. Y finalmente la Contra-Reforma se desencadena en parte contra este grupo, contra sus ideas y sus posiciones intelectuales. Estaba anticipadamente al lado de las Luces, tocado por una cierta racionalidad, en camino de inventar una forma «científica» de la historia[106]. Así pues, todo está al revés, todo va para él «a contrapelo», he aquí que se ha convertido en el blanco preferente de los ataques de los jesuitas... De igual forma, su papel será ambiguo y complejo cuando se produce la explosión del jansenismo y la Fronda. A principios de 1649 y hasta la Paz de Rueil (11 de marzo), los parlamentarios son los dueños de París, «sin atreverse a hacer nada con su conquista»[107].

En medio de estas dificultades, de estas crisis sucesivas, la *gentry* se convierte poco a poco en lo que se va a denominar la nobleza de toga, la segunda nobleza, siempre contestada por la primera y que no se confunde con ella. En lo sucesivo, estará clara la jerarquía entre las dos noblezas que el juego monárquico opone una contra otra para mejor reinar. No es por casualidad que la expresión *nobleza de toga* aparece tan sólo a comienzos del siglo XVII, lo más temprano en 1603[108], según nuestras actuales esta-



Pierre Séguier (1588-1672) forma parte de esa nueva «nobleza» que en el siglo XVI ha construido una sólida fortuna sobre la tierra, los oficios y la usura (véase infra p. 517). El mismo hará una gran carrera política como servidor incondicional de la monarquía. Canciller a partir de 1635, juez despiadado en el proceso de Fouquet, continúa siendo sin embargo un hombre culto. ¿No ha escogido ser representado con un libro en la mano, delante de la prestigiosa biblioteca que llegará a la abadía de Saint-Germain-des-Prés? (Colección Viollet.)

dísticas. No hay que considerar como despreciable este testimonio del lenguaje. Entonces una fase del destino de la toga se ha acabado. Aquí se encuentra mejor definida, menos tranquila y menos soberbia seguramente que en el siglo precedente, pero continúa pesando mucho en el destino de Francia. Para mantenerse utiliza todas las jerarquías: la jerarquía de los hacendados (señorial), la jerarquía del dinero, la jerarquía de la Iglesia, la jerarquía del Estado (magistrados, tribunales, parlamentos, consejeros del rey), más las jerarquías, rentables a la larga, de la cultura.

Todo esto complicado, bajo el signo de la lentitud, por una cierta pesadez, por un triunfo adquirido mediante la perseverancia. Para Georges Huppert, esta nobleza de toga, desde sus orígenes, en el siglo XVI, hasta la Revolución, ha estado en el corazón del destino de Francia, «creando su cultura, rigiendo su riqueza e inventando a la vez la Nación y las Luces, inventando Francia». Vienen a la mente tantos nombres célebres que resulta muy tentador suscribir este juicio. No obstante, con una restricción de importancia: ¿Ha pagado Francia el precio de esta clase fructífera, expresión de cierta civilización francesa, como consecuencia de su comodidad, de su estabilidad, nos atreveríamos a decir de su inteligencia? Este capital material y cultural, lo ha dirigido la nobleza de toga por sí sola, pero si ha sido o no en bien del país es otra cuestión.

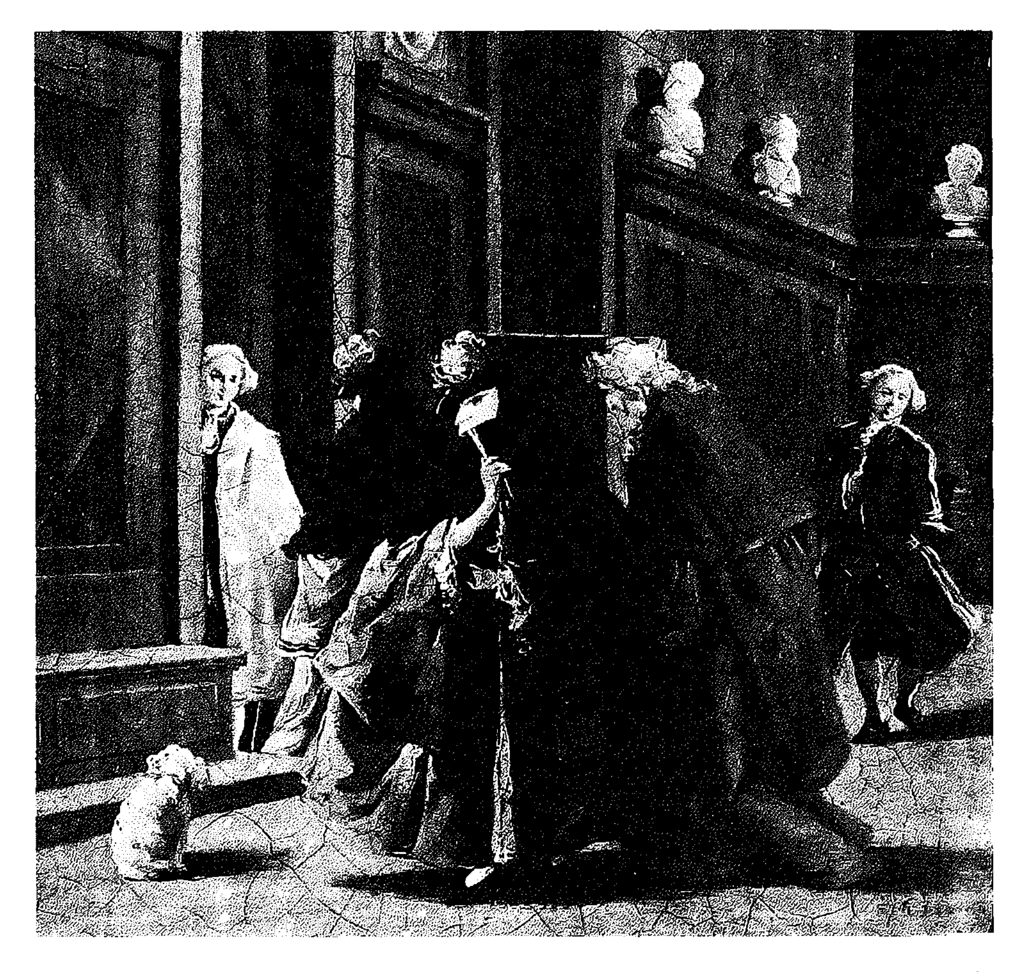
No hay, sin duda, país de Europa que no haya conocido, de una forma o de otra, estos desdoblamientos en lo alto de la jerarquía, y estos conflictos latentes o abiertos, entre una clase que ha llegado y otra que está llegando. No obstante, el libro de Georges Huppert tiene la ventaja de circunscribir de cerca las particularidades francesas, de subrayar la originalidad de la nobleza de toga en su génesis y sus papeles políticos. Así llama útilmente la atención sobre el carácter único de cada evolución social. Las causas están en todo lugar muy cercanas, pero las soluciones difieren.

De las ciudades a los Estados: lujo y lujo ostentoso

No hay apenas reglas a extraer por lo que respecta a la mobilidad social, las actitudes frente al prestigio del dinero, o al prestigio del nacimiento y del título, o al prestigio del poder. Bajo este punto de vista, las sociedades no tienen ni la misma edad ni las mismas jerarquías ni, rematándolo todos, las mismas mentalidades.

Por lo que respecta a Europa, hay no obstante una distinción visible sobre dos grandes categorías: por una parte las sociedades urbanas, entendiendo con ello las sociedades de las ciudades mercantiles, enriquecidas precozmente, de Italia, de los Países Bajos, e incluso de Alemania, y, por otra parte, las sociedades de grandes dimensiones de los Estados territoriales que se han separado lentamente (y no siempre) de un pasado medieval y llevan a veces aún las marcas del ayer. No hace apenas más de un siglo que Proudhon escribía: en «el organismo económico, como en el cuerpo político real, en la administración de justicia, la instrucción pública, la feudalidad nos ahoga todavía»[109].

Se ha dicho y repetido que estos dos universos están diferenciados por rasgos acusados. Se podrían dar un centenar de versiones, antiguas o modernas, de esta observación de una memoria francesa escrita hacia 1702: «En los Estados monárquicos los comerciantes no pueden alcanzar los mismos niveles de consideración que en los Estados republicanos, donde generalmente son los hombres de negocios quienes gobiernan»[110]. Pero no insistamos sobre esta idea evidente, que no sorprenderá a nadie. Estemos atentos únicamente al comportamiento de las élites al situarse éstas en una ciudad trabajada desde largo tiempo por los tráficos y por el dinero, o en grandes Estados territoriales



Mujeres enmascaradas en Venecia. Cuadro de Pietro Longhi (1702-1785). (Roger Viollet.)

donde la Corte (la de Inglaterra o la de Francia por ejemplo) marca la pauta a la sociedad entera. «La ciudad [entiéndase París] es», según se dice, «el remedio de la Corte»[111]. En resumen, una ciudad gobernada por comerciantes vivirá de forma diferente que una ciudad gobernada por un príncipe. Un arbitrista español (es decir un dador de consejos, propenso con frecuencia a moralizar), Luis Ortiz, contemporáneo de Felipe II, nos lo dice sin rodeos. Estamos en 1558, en una España muy inquieta; el rey Felipe II está ausente del reino, en los Países Bajos, donde le retienen las necesidades de la guerra y de la política internacional. En Valladolid, por algún tiempo aún capital de España, el lujo, la ostentación, las pieles, la seda, los perfumes caros están en boga, a pesar de las dificultades del momento y los dramas de la carestía de la vida. No obstante, constata dicho español, un lujo tal no se encuentra ni en Florencia, ni en Génova, ni en los Países Bajos, ni incluso en el mercantilizado Portugal vecino: *«En Portugal, ningun viste seda»*[112]. Pero Lisboa es una ciudad mercantil que marca la pauta a Portugal.

En los Estados-ciudades de Italia, pronto ocupados por los mercaderes (Milán en 1229, Florencia en 1289, Venecia como mínimo en 1297), el dinero es la base eficaz y discreta del orden social, «la cola fuerte», como decían los impresores parisienses del siglo XVIII[113]. Para gobernar, el patriciado no tiene demasiada necesidad de deslumbrar, de fascinar. Tiene en su mano los hilos del dinero, y esto basta. No es que ignore el lujo, pero éste se fuerza a la discreción, incluso al secreto. En Venecia, el noble lleva un largo vestido negro que no constituye ni siquiera un signo de su rango, puesto que, según lo explica Cesare Vecellio, en los comentarios de su colección de *«habiti antichi et moderni di diversi parti del mundo»* (finales del siglo XVI), la toga la visten también los *«cittadini, dottori mercanti et altri»*. Los nobles jóvenes, añade, llevan con agrado, bajo la toga negra, vestidos de seda de colores delicados, pero disimulan cuanto pueden estas manifestaciones de color *«per una certa modestia propia di quella Republica»*... La falta de ostentación en la vestimenta del patricio veneciano no es, pues, involuntaria, el uso de las máscaras, que no es exclusivo del Carnaval ni de las fiestas públicas, es una forma de perderse en el anonimato, de mezclarse con las multitudes, de disfrutar sin dar el espectáculo. Las nobles venecianas utilizan la máscara para asistir a los cafés, lugares públicos prohibidos en principio a las damas de su categoría. «La máscara, ¡qué comodidad!», decía Goldoni. «Bajo la máscara, todo el mundo es igual y los principales magistrados pueden diariamente [...] ser instruidos por sí mismos de todos los detalles que interesan al pueblo [...] Se puede encontrar al Dux, bajo la máscara, paseándose a menudo de esta manera.» En Venecia, el lujo está reservado al aparato público, a menudo grandioso, o a la vida estrictamente privada. Las fiestas se desarrollan discretamente en las residencias campestres o en el interior de los palacios urbanos, no en las calles ni en las plazas públicas. Yo sé bien que en Florencia, en el siglo XVII, se desarrolla el lujo de las carrozas, impensable en Venecia, y, con razón, imposible en Génova con sus calles estrechas; pero la Florencia republicana ha muerto con el retorno de Alejandro de Médicis, en 1530, y la creación del gran ducado de Toscana, en 1569. Sin embargo, incluso en esta época, Florencia vive sencillamente, casi de forma burguesa a los ojos de un español. Igualmente lo que hace de Amsterdam la última *polis* de Europa es, entre otras cosas, la modestia voluntaria de sus personas ricas, que choca incluso a los visitantes venecianos. ¿Quién, en una calle de Amsterdam, distinguiría al Gran Pensionario de Holanda de los otros burgueses con quienes se cruza?[114].

Pasar de Amsterdam o de cualquiera de las ciudades italianas de antigua riqueza a la capital de un Estado moderno o a cualquier corte principesca es como cambiar absolutamente de atmósfera. Aquí la modestia o la discreción brilla por su ausencia. La nobleza que ocupa los primeros estratos sociales se deja deslumbrar por la magnificiencia principesca y a su vez también quiere deslumbrar. La nobleza se pavonea, está obligada a exhibirse. Brillar es imponerse, separarse del común de los mortales, marcar de una manera casi ritual que se es de otra raza, mantener a los demás a distancia. Contrariamente al privilegio del dinero, que es obvio, que se tiene en la mano, el privilegio del nacimiento y de la categoría sólo vale mientras esté reconocido por los demás. Si el príncipe Radziwill, en Polonia, en el Siglo de las Luces, capaz por sí mismo (también en 1750) de levantar un ejército y dotarlo de artillería, se pone un día a distribuir el vino a raudales en su pequeña ciudad de Niewicz, «indiferente aparentemente a la cantidad que se derrama y se pierde en el arroyo», es una forma de impresionar a los espectadores, según observa W Kula (el vino es un artículo de importación muy costoso en Polonia), de «hacer creer que sus posibilidades son ilimitadas, de granjearse su docilidad con respecto a sus voluntades [...] Este despilfarro es pues una acción racional, en el marco de una estructura social dada»[115]. La misma ostentación en Nápoles; en la época de Tommaso Campanella, el revolucionario de corazón iluminado de la *Cit-*

tà del sole (1602), tenía la costumbre de decir que Frazio Carafa, príncipe della Roccella, gastaba su dinero *«alla napoletana»*, a la napolitana, *«cioè in vanità»*. Cuando sus súbditos mueren literalmente de hambre, los señores napolitanos gastan fortunas en «perros, caballos, bufones, tejidos de oro *e puttane che è peggio*»[116]. Estos derrochadores (que pueden disponer de 100.000 escudos de ingresos, mientras que sus súbditos no tienen cada uno de ellos tres escudos en sus bolsas) ceden al gusto del placer, ciertamente, pero más aún a la necesidad de deslumbrar: desempeñan su papel, hacen lo que cada uno espera de ellos, lo que el pueblo está dispuesto tanto a admirar como a envidiar, y posteriormente a aborrecer. El espectáculo ofrecido, repitámoslo, es un medio de dominar. Una necesidad. Estos nobles napolitanos, tienen que frecuentar la Corte del virrey español, obtener su favor, si no quieren arruinarse y regresar sin dinero a sus tierras. Y le han tomado gusto a la vida de una gran capital —una de las más grandes de Europa, obligatoriamente dispendiosa. Es en 1547 cuando, asimismo, los Bisignano han hecho construir en la ciudad su gran palacio de Chiaia. Habiendo abandonado sus viviendas de Calabria, viven allí como los otros grandes señores, rodeados de una pequeña corte donde se apiñan, a expensas del dueño de la casa, cortesanos, artistas, hombres de letras[117].

Por muy «provechosa» y racional que sea esta vanidad de que se ha hecho alarde, llega a menudo hasta la manía, por no decir hasta la psicosis. Fenelon afirma que Richelieu «no había dejado, en la Sorbona, ni una puerta ni una cristalera en la que no hubiera hecho poner su escudo de armas»[118]. De todas formas, en la pequeña ciudad de Richelieu que lleva su nombre, «donde se encontraba la casa solariega paterna y que aún se puede ver hoy en día entre Tours y Loudun», el Cardenal hizo construir una ciudad que se quedó medio vacía[119]. Esto hace recordar punto por punto la fantasía principesca de Vespasiano Gonzaga (muerto en 1591), de la familia de los duques de Mantua, que trató desesperadamente de llegar a ser príncipe independiente y, a falta de algo mejor, hizo construir la maravillosa pequeña ciudad de Sabbioneta[120], con su lujoso palacio, su galería de antigüedades, su casino, su teatro (una rareza aún en el siglo XVI), su iglesia construida especialmente para coros y conciertos de instrumentistas, sus fortificaciones modernas; en resumen todo el marco de una verdadera capital, si bien esta pequeña ciudad, cerca del río Po, no desempeñaba ningún papel económico ni administrativo, y apenas tenía una cierta importancia militar: anteriormente se construyó un castillo fortificado. Vespasiano Gonzaga vivió en Sabbioneta como un príncipe auténtico, con su pequeña corte, pero a su muerte la ciudad fue abandonada, olvidada. Esta se encuentra hoy como una bella decoración teatral en medio de la campiña.

En resumen, dos artes de vivir y de aparentar: o la ostentación o la discreción. Allí donde la sociedad basada en el dinero tarda en introducirse, el lujo ostentoso, vieja política, se impone a la clase dominante, pues la sociedad no podría contar demasiado con el apoyo silencioso del dinero. Naturalmente, la ostentación puede insinuarse en todas partes, y no está nunca totalmente ausente allí donde los hombres tienen el tiempo y las ganas de mirarse, de calibrarse, de compararse, de determinar sus posiciones respectivas según un detalle, una forma de vestir, de comer, y aun de presentarse o de hablar. E incluso las ciudades mercantiles no le cierran totalmente sus puertas. A veces las abren demasiado, lo cual es una señal de su desorganización, del malestar económico y social que las invade. Venecia, pasado el año 1550, es demasiado rica para calibrar bien su verdadera situación, comprometida desde entonces. Y el lujo se adueña de Venecia, cada día más insistentemente, más diverso, más visible que antaño. Las leyes suntuarias se multiplican, las que, como siempre, señalan pero no bloquean los gastos fastuosos: las magníficas bodas y bautizos, las perlas supuestamente falsas con las que se adornan las mujeres, así como su costumbre de llevar en sus vestidos *«zuboni*

En la Inglaterra del siglo XVI, lujo y diversión principescos en la Corte del Renacimiento*: danza de la reina Isabel y su favorito, Robert Dudley, conde de Leicester, en un baile de la Corte. (Foto National Portrait Gallery.)*

et altre veste da homo de seda». Por eso hay tantas amenazas contra los delincuentes y contra «los sastres, los bordadores, los diseñadores» que mantienen el mal. «Las bodas entre las familias eran sin duda una especie de fiestas públicas... En las memorias de la época sólo había fiestas de torneos, bailes, ornato con motivo de las bodas...», demostrando que la Señoría no pone coto a esto. Y el paso de lo privado a lo público es una señal digna de tener en cuenta[121].

En Inglaterra, no nos apresuremos a decir que la evolución opera a la inversa. Las cosas son más complicadas. En el siglo XVII, el lujo lo salpica todo: existe la Corte, existe el boato de la nobleza. Cuando Henry Berkeley, *Lord Lieutenant* del condado de Gloucestershire, «va a Londres para una corta visita, se hace acompañar por 150 cria-

dos»[122]. Ciertamente, en el siglo XVIII, y sobre todo durante el largo reinado de Jorge III (1760-1820), los ricos y los poderosos de Inglaterra prefieren pronto el lujo de la comodidad al más aparatoso. Simon Vorontsov, embajador de Catalina II[123], acostumbrado al boato efectado de la Corte de San Petesburgo, saborea la libertad de este mundo, «donde se vive como se quiere y donde no hay ninguna formalidad de etiqueta en los negocios». Pero es necesario que el orden social inglés se defina con toda claridad por aquellas observaciones. En realidad, es un orden complicado y diverso, en cuanto es observado a satisfacción. La nobleza, o mejor la aristocracia inglesa, llega a la cima de la jerarquía social, en términos generales, a partir de la Reforma; es de origen reciente. Pero por mil razones, entre las que el interés tiene su parte, se da el aire de ser una aristocracia hacendada. Una gran familia inglesa no se funda sino a partir de una gran propiedad, y en el centro de ésta el signo del éxito consiste a menudo en una residencia principesca. Esta aristocracia es a la vez, según se ha dicho, «plutocrática y feudal». Feudal, se da un lustre indispensable, un poco teatral. En 1766, en Abingdon, nuevos señores se instalan, «ofrecen una comida a varios centenares de *gentleman,* de granjeros, de habitantes de los alrededores. Las campanas tocan a rebato». Desfila un cortejo a caballo precedido de fanfarrias, y por la noche hay iluminaciones...[124]. No hay nada de burgués en este alboroto —un alboroto en todo caso necesario, socialmente hablando, aunque no fuera más que para establecer el indispensable poder local de la aristocracia. Pero este juego fastuoso no excluye la afición y la práctica de los negocios. Desde la época de Isabel, es la alta nobleza de los *peers* la que invierte con mayor agrado en el comercio lejano[125].

En Holanda, las cosas se han sucedido de otra forma, son los regidores de las ciudades, los que serían denominados en Francia «los nobles de campana», los que se han instalado en la cumbre de la jerarquía. Son una aristocracia burguesa.

En Francia, como en Inglaterra, el espectáculo es bastante complicado: allí evolucionan de forma diferente la capital —dominada por la Corte— y las grandes ciudades mercantiles que toman conciencia de su creciente fuerza y de su originalidad. Los ricos negociantes de Toulouse, Lyon o Burdeos pregonan poco su lujo. Lo reservan para el interior de sus bellas casas urbanas, y más aún «para sus residencias campestres, en las casas de recreo que rodean las ciudades, dentro de un radio de una jornada de viaje a caballo»[126]. Por el contrario, en París, los riquísimos financieros del siglo XVIII tendrán a gala imitar y exagerar el lujo que les rodea y copiar la forma de vida de la más alta nobleza.

Revoluciones y luchas de clases

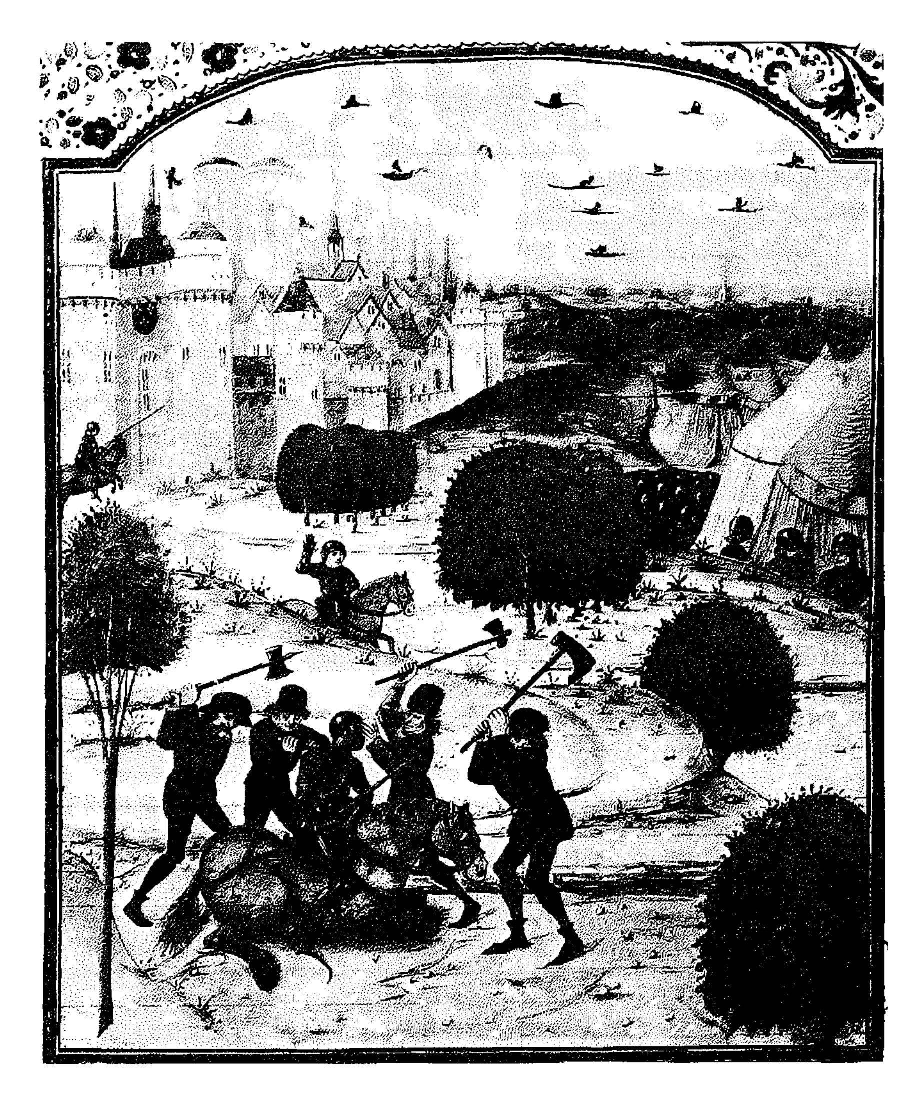
La masa de la sociedad subyacente está retenida en la red del orden establecido. Si se mueve demasiado, se aprietan y refuerzan las mallas, o bien se inventan otras maneras de sujetar la red. El Estado está allí para salvar la desigualdad, clave del orden social. La cultura y quien la representa están allí, muy a menudo, para predicar la resignación, la sumisión, la moderación, la obligación de dar al César lo que es del César. Lo mejor es que la masa «orgánica» de la sociedad evolucione tranquilamente por sí sola, dentro de los límites que no comprometen el equilibrio general. No está prohibido ir de un escalón bajo de la jerarquía al escalón bajo inmediatamente superior. La movilidad social no se produce solamente en el estadio más alto de la ascensión; es también valedera para pasar de campesino a comerciante labrador, a cacique de pueblo; o de cacique de pueblo a pequeño señor local, a «adjudicatario de derechos, a arren-

datario al estilo inglés, es decir tantas semillas fecundas de burguesía»[127], o para el acceso del pequeño burgués al cargo, a la renta. En Venecia[128], «se considera como el último hombre del pueblo a la persona cuyo nombre no figuraba en los registros de una cofradía *[Scuola]*». Pero nada le impedía que él o alguno de sus hijos entrase al menos en un *Arte,* en un *gremio* y franquease una primera etapa.

Todos estos pequeños dramas de «la etapa» social, estas luchas para *«el ser quien soy»* (como dice un personaje de una novela picaresca, en 1624[129]) pueden interpretarse como los signos de una cierta conciencia de clase. Por otra parte, las revueltas[130] contra el orden establecido lo prueban, son numerosas. Yves-Marie Bercé ha censado en Aquitania, de 1590 a 1715, quinientas insurrecciones o pseudo insurrecciones campesinas. De 1301 a 1550, en un informe que se refiere a un centenar de ciudades alemanas, se observan doscientos choques, a menudo sangrientos. En Lyon, de 1173 a 1530, durante 357 años, los disturbios ascienden a 126 (algo más de uno cada tres años). Llamemos a estos conflictos o a estos disturbios revueltas, motines, tensiones, luchas de clases, incidentes, sucesos, algunos de ellos tienen, en todo caso, un cierto vigor salvaje que hace que sólo pueda cuadrarles la palabra *revolución.* A escala europea, durante los cinco siglos que abarca este libro, se trata de decenas de millares de hechos, no todos etiquetados aún como convendría, no todos sacados aún de los archivos donde duermen. Las investigaciones llevadas a cabo hasta ahora permiten, no obstante, extraer algunas conclusiones con probabilidades de exactitud en lo que concierne a los disturbios campesinos, y en cambio con muchas probabilidades de equivocarse por lo que se refiere a las agitaciones obreras, esencialmente urbanas.

En cuanto a los disturbios de campesinos en Francia se ha llevado a cabo un enorme trabajo a partir del libro revolucionario de Boris Porchnev[131]. Pero es evidente que Francia no es la única en este caso, si bien, según los historiadores, se ha convertido por el momento en un caso ejemplar. De todas formas, no es posible que haya ningún error sobre el conjunto de hechos conocidos: el mundo campesino no cesa de luchar contra lo que le agobia, el Estado, el señor, las circunstancias exteriores, las coyunturas desagradables, las tropas armadas; contra lo que lo amenaza, o por lo menos, molesta a las comunidades aldeanas, condición de su libertad. Y todo esto tiende a unificar su espíritu. Un señor, hacia 1530, envía a sus cerdos a los bosques comunitarios y un pueblecito del condado napolitano de Nolise se levanta para defender sus derechos de pastos al grito de *«Viva il popolo e mora il signore!»*[132]. En consecuencia, se produce una serie continua de incidentes hasta mediados del siglo XIX que testimonian las mentalidades tradicionales, las condiciones particulares de vida del campesino. Si se busca, según observaba Ingomar Bog, una ilustración de lo que puede ser «la larga duración», sus repeticiones, su machaconería, su monotonía, la historia de los campesinos suministra ejemplos perfectos en grandes cantidades[133].

La primera lectura de esta historia tan vasta da la impresión de que toda esta agitación jamás calmada no logra apenas triunfar. Sublevarse es «escupir hacia el cielo»[134]: la rebelión de los campesinos de *l'Île de France* contra la nobleza, en 1358; el levantamiento de los trabajadores ingleses, en 1381; el *Bauernkrieg,* [guerra de los campesinos alemanes], en 1525; la revolución de los municipios de Guyena contra la gabela, en 1548; el violento levantamiento de Bolotnikov en Rusia, a principios del siglo XVII; la insurrección de Dozsa en Hungría (1614); la enorme guerra campesina que sacude el reino de Nápoles, en 1647; todas estas furiosas oleadas fracasan con regularidad. De igual modo fracasan los amotinamientos de orden menor que siguen la cadena concienzudamente. En resumen, el orden establecido no puede tolerar el desorden campesino que, en vista de la enorme preponderancia del campo, derribaría el edificio entero de la sociedad y de la economía. Existe una coalición casi constante contra el campesinado por parte del Estado, de los nobles, de los propietarios burgueses y aún



Campesinos atacando a un caballero solitario, Jean de Wavrin. Chroniques d'Angleterre, *siglo XV. (Cliché B.N.)*

de la Iglesia, y con toda seguridad de las ciudades. El fuego ya no se cobija bajo las cenizas.

Sin embargo, el fracaso es menos completo de lo que parece. El campesino es siempre sometido duramente a la obediencia, es cierto, pero más de una vez se han obtenido progresos al término de estas rebeliones. Los campesinos de *l'Île de France,* en 1358, ¿no han asegurado la libertad campesina en los alrededores de París? La deserción y luego el repoblamiento de esta región clave no bastan quizás para explicar completamente el proceso de esta libertad adquirida antaño, y después recuperada y conservada. ¿Es el *Bauernkrieg* de 1525 un fracaso total?

Ciertamente, el campesino sublevado, entre el Elba y el Rin, no se ha convertido, como el campesino de más allá del Elba, en un nuevo siervo; ha salvaguardado sus libertades, sus antiguos derechos. En 1548[135], la Guyena es aplastada, es cierto, pero se suprime la gabela. Ahora bien, por el impuesto de la sal, la monarquía rompía, abría por la fuerza la economía aldeana hacia fuera. Se dirá también que la vasta revolución de los campos en el otoño e invierno de 1789 fracasó en cierta forma: ¿quién se apoderará de los bienes nacionales? Sin embargo, la supresión de los derechos feudales no ha sido un regalo insignificante.

Por lo que respecta a los disturbios obreros, estamos muy mal informados porque los hechos están muy dispersos, dada la inestabilidad congénita del empleo y el hundimiento regular de las actividades «industriales». El mundo obrero se ha concentrado sin cesar, luego dispersado, expulsado hacia otros lugares de trabajo, a veces hacia otras ocupaciones, y esto impide que la agitación obrera cuente con la estabilidad de las solidaridades, condición para el éxito. El primer desarrollo de los fustanes de Lyon, a semejanza de los telares del Milanesado y del Piamonte, había sido muy rápido, empleando hasta 2.000 maestros y obreros. Después vino el descenso e incluso la ruina, por añadidura en una época de carestía. «Los obreros de estas artes ganan poco y no están en condiciones de vivir en la ciudad; algunos [...] se han retirado a Forest [Forez] y Beaujolais y trabajan allí», pero en tan malas condiciones que su producción «no goza ya de ninguna reputación»[136]. La industria de los fustanes se ha desplazado de hecho y ha encontrado nuevas sedes, en Marsella y en Flandes. «La caída de esta fabricación», concluye la memoria de 1698 que estamos considerando, «es una pérdida para Lyon tanto más sensible cuanto que se ve aún una parte de los obreros, todos pordioseros, casi inútiles y viviendo a expensas del público». Si hubiera existido —lo cual ignoramos— un movimiento cualquiera de reinvindicación entre los 2.000 fustaneros de Lyon, se habría desvanecido por sí solo.

Otra debilidad: la concentración del trabajo obrero es imperfecta en la medida en que la mano de obra se presenta, lo más corrientemente, en unidades pequeñas (incluso en el interior de una ciudad industrial), en la medida también en que el obrero (el compañero) es por naturaleza itinerante, o bien se encuentra a caballo entre el campo y la ciudad y es campesino y asalariado a la vez. En cuanto al mundo ciudadano del trabajo, en todas partes está dividido contra sí mismo, prisionero en parte en la picota de las antiguas corporaciones y del privilegio estrecho y mezquino de los patronos. El trabajo libre se esboza, un poco en todas partes, pero tampoco está bajo el signo de la cohesión: arriba los privilegiados relativos, los artesanos «empleadores» que trabajan para un patrono, pero que dan trabajo a sus compañeros y servidores más o menos numerosos (en realidad son subempresarios); por debajo de ellos los que, en la misma condición, no pueden contar más que con la mano de obra familiar; finalmente, el gran universo de obreros asalariados y, más abajo todavía, los jornaleros sin ninguna formación especial, ganapanes, mozos de cuerda, peones, o «buscavidas» de los cuales los más afortunados cobran por días y los menos favorecidos a destajo.

En estas condiciones, es natural que la historia de las reivindicaciones y movimientos obreros se presente en una serie de episodios cortos que apenas se reúnen y no se relacionan más que de una forma mediocre. Es una historia puntiforme. Concluir, como se ha hecho demasiado a menudo, que hay una ausencia de toda mentalidad de clase, es probablemente erróneo si se juzga por los episodios que se conocen de una forma poco exacta. La verdad es que el conjunto del mundo obrero está acorralado entre una remuneración mediocre y la amenaza irremediable del paro. Sólo se podría liberar por la violencia, pero se encuentra, de hecho, tan desarmado como un obrero de hoy en día en un período agudo de desempleo. Violencia, cólera, rencor, no es menos cierto que por un éxito entero o a medias, como el tan particular de los obreros pape-

leros[137] en Francia, en vísperas de la Revolución, cien tentativas fracasan. Tales muros no se desplazan fácilmente.

Algunos ejemplos

En Lyon[138], la primera imprenta se instaló en 1473. En 1539, en vísperas de la primera gran huelga (no la primera agitación), un centenar de imprentas están en funcionamiento, lo que supone, entre aprendices, compañeros (cajistas, empleados de la prensa, correctores) y patronos, un millar de trabajadores, la mayor parte llegados de otras regiones francesas o de Alemania, Italia o los Cantones suizos; todos ellos, pues, extranjeros en la ciudad lionesa. Se trata de pequeños talleres. Los patronos poseen de ordinario dos imprentas; algunos, que han tenido más éxito, poseen hasta seis imprentas. El material es siempre costoso; después, es necesario disponer de un capital circulante para pagar los salarios, y para las compras de papel y de tipos de imprenta. Sin embargo (y de esto los obreros no se dan cuenta), los patronos no son los verdaderos representantes del capital: ellos están, a su vez, en manos de los comerciantes, de los «editores», personajes bastante importantes: ¿no forman parte algunos de ellos del *Consulado,* es decir del gobierno de la ciudad? Inútil añadir que las autoridades están a favor de los editores y que los patronos, por las buenas o por las malas, tratan con cuidado a estos hombres poderosos, de los que dependen. La única forma, para ellos, de vivir y de aumentar sus beneficios consiste finalmente en reducir los salarios, aumentar la duración de la jornada de trabajo y, dentro de esta política, el apoyo de las autoridades lionesas es precioso, indispensable.

En cuanto a los medios, hay más de uno. Primeramente, modificar la forma de pago: los patronos alimentaban a los obreros y el precio de los víveres no cesaba de subir; así pues, hubo que alejar a «estos glotones» de la mesa de sus patronos, siendo pagados únicamente con dinero, y condenados, sin placer, a alimentarse en las tabernas. Y entonces se sentirán horriblemente vejados al ser echados de la mesa del patrono. Otra solución oblicua: utilizar a los aprendices, a los que no se paga, y, si se presenta la ocasión, dejarles que manipulen la prensa, lo cual, en principio, tienen prohibido. Más claramente: diferenciar los salarios fijos abriendo el abanico de las remuneraciones lo más posible: ocho sueldos al día para el cajista, de dos sueldos y medio a cuatro sueldos para el operario. Finalmente, exigirles jornadas interminables, desde las dos de la madrugada hasta las diez de la noche con cuatro horas de descanso para las comidas (¡parece increíble!), teniendo cada uno de ellos la obligación de imprimir más de 3.000 hojas al día. Es comprensible que los jóvenes protestaran, reclamando mejores condiciones de trabajo, denunciado las ganancias inmoderadas de los patronos. Y que recurrieran al arma de la huelga. Declararse en huelga es hacer el *«tric»*[139]; los compañeros pronuncian esta palabra mágica al salir del lugar de trabajo cuando, por ejemplo, un aprendiz, por orden del patrono, se pone a trabajar en la imprenta o en cualquier otra ocasión. Esto no es todo: los huelguistas vapulean a los «amarillos», a los que ellos llaman los *fourfants* (de la palabra italiana *furfante,* pillo, tunante, bribón); reparten octavillas, entablan acciones judiciales. Mejor aún, abandonando la antigua cofradía de los impresores que, a principios del siglo XVI, reunía a patronos y obreros, han formado su propia sociedad, denominada de los *Grifiarins* (de un antiguo vocablo francés que significa *glotón*) y, para su propaganda, han creado, en las festividades normales y los cortejos burlescos de la buena ciudad de Lyon, el personaje grotesco, pero al que todos saludarán y reconocerán al paso, el señor del Gazapo. El hecho de que hayan

perdido finalmente, y vuelto a perder aún en 1572, después de haber ganado algo, no deberá asombrarnos demasiado.

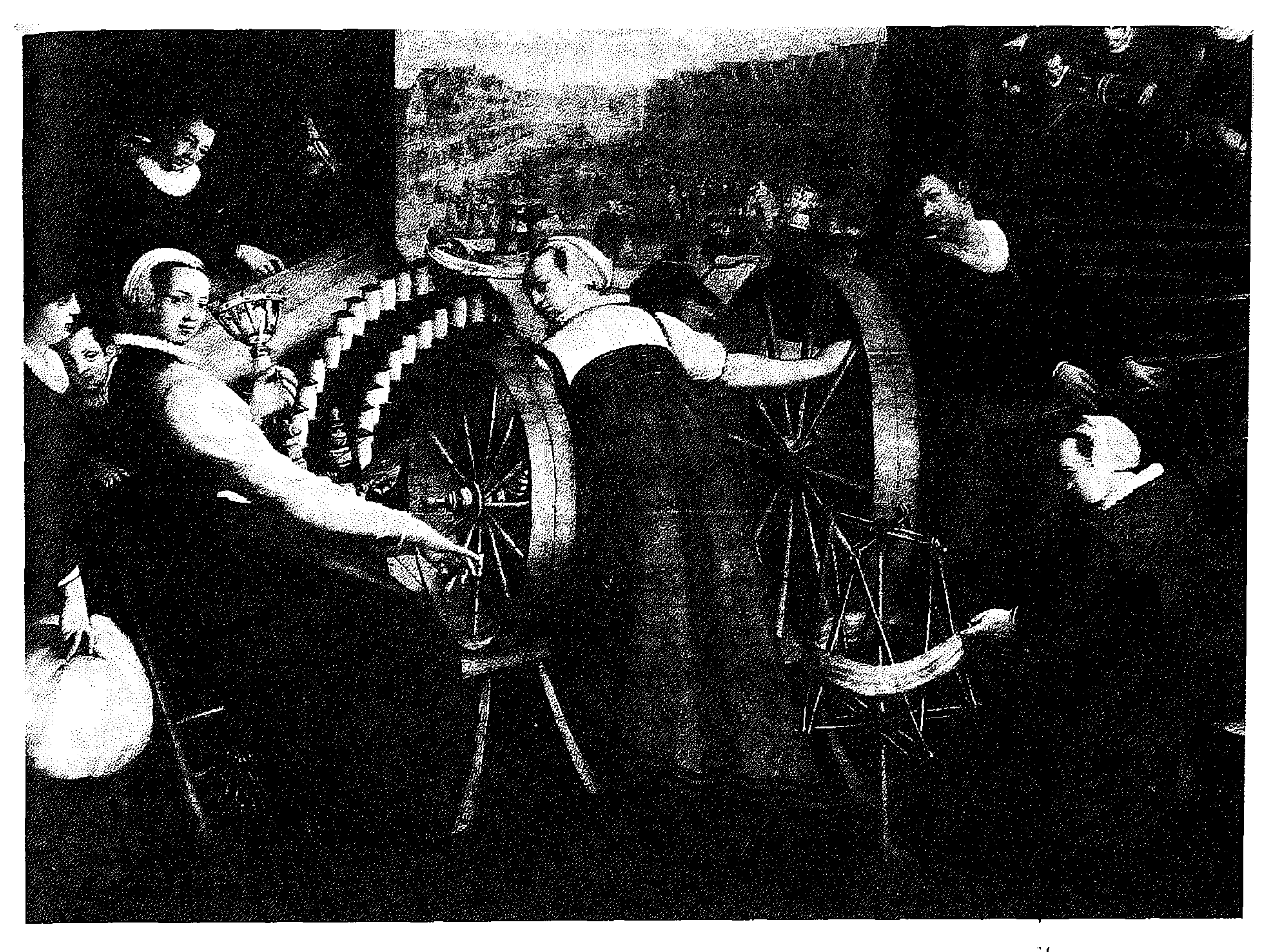
Lo que choca, en cambio, es que todo en este minúsculo conflicto es señal de una franca modernidad. Es cierto que la imprenta es un oficio moderno, capitalista, y en todas partes, en París en las mismas fechas de 1539 y 1572, en Ginebra hacia 1560 y ya en Venecia, en el taller de Aldo Manuzio, en 1504, y puesto que las mismas causas producen los mismos efectos, se han desencadenado huelgas y tumultos significativos[140].

Tal testimonio, tal precocidad no son excepcionales. ¿No debía sentirse el Trabajo de una naturaleza completamente distinta al Capital, y más pronto de lo que se dice, nada más entrar en el juego? La industria textil, pronto instalada, con sus creadores de puestos de trabajo y sus concentraciones anormales de mano de obra, es un campo totalmente indicado para estas tomas de conciencia precoces y repetidas. Así lo vemos en Leyden, importante ciudad manufacturera en el siglo XVII. También lo vemos así de refilón, en 1738, en Sarum, en el corazón de la vieja industria lanera del Wiltshire, cerca de Bristol.

La característica de Leyden[141] no consiste sólo en que durante el siglo XVII fuera la ciudad pañera más grande de Europa (hacia 1670 tenía quizás 70.000 habitantes, de los cuales 45.000 eran obreros; en 1664, año récord, se fabricaron casi 150.000 piezas), ni en haber atraído a millares de obreros llegados de los Países Bajos meridionales y del norte de Francia, su característica es la de cumplir *sola* las múltiples tareas que exige la fabricación de sus paños, bayetas y estameñas. No la imaginamos como Norwich o como la Florencia de la Edad Media, basada en gran parte en la industria textil o incluso sólo en el hilado de sus campos vecinos. Estos son demasiado ricos: exportan el producto de sus tierras al ventajoso e insaciable mercado de Amsterdam. Y como es sabido, sólo aceptan en gran parte el trabajo a domicilio los campos pobres. He aquí, pues, en tiempos de su grandeza, a mitad del siglo XVII, una ciudad industriosa condenada a hacerlo todo y que lo hace todo por sí sola, desde el lavado, el cardado y el hilado de la lana, hasta el tejido, enfurtido, tundido y apresto de sus paños. Esto no se logra más que empleando una numerosa mano de obra. Lo difícil es alojarla decentemente: los obreros no caben todos en las ciudades construidas para ellos. Son numerosos los que se amontonan en habitaciones alquiladas por semanas o por meses. Las mujeres y los niños suministran una gran parte de la mano de obra necesaria. Y como todo esto no basta, aparecen las máquinas: batanes movidos por caballos o por el viento, máquinas que se imponen en los grandes talleres «para el prensado, el calandrado, el secado» de los paños. Los cuadros que se conservan en el museo de la ciudad y que adornaban antiguamente el *Lakenhal* —el mercado de los paños— ilustran claramente esta mecanización relativa de una industria puramente *urbana*.

Todo esto bajo un imperativo evidente: mientras Amsterdam fabrica tejidos de lujo y Harlem se empeña en seguir la moda, Leyden se especializa en fabricar tejidos baratos, con lanas de calidad mediocre. Se tiende siempre a comprimir los gastos. Asimismo, el régimen corporativo, que se mantiene, permite el desarrollo a su lado de las nuevas empresas, de los talleres, ya fábricas, y el trabajo a domicilio, que está bajo el signo de una explotación sin piedad, gana terreno. Como la ciudad ha crecido rápidamente (en 1581 no tenía más que 12.000 habitantes), no ha construido, a pesar de la fortuna de algunos de sus empresarios, los cimientos de su propio capitalismo. Toda la actividad de Leyden pertenece a los comerciantes de Amsterdam, quienes la controlan sólidamente.

Tal concentración obrera no podía más que favorecer las refriegas y choques entre el Capital y el Trabajo. La población obrera, en Leyden, es demasiado numerosa para no estar inquieta y revuelta, máxime cuando los empresarios de la ciudad no tienen el



Industria urbana de Leyden, telares. Este cuadro de Isaac van Swanenburgh (1538-1614) forma parte de una serie que ilustra el trabajo de la lana, en el mercado de paños de Leyden. Característica de todos estos cuadros es una mecanización tan avanzada como lo permitía la técnica de la época. (Foto A. Dingjan).

recurso de obtener la mano de obra procedente del campo, más fácil de manejar. Los agentes franceses, empezando por el embajador que reside en La Haya, o el cónsul que está en Amsterdam, están atentos a estos descontentos crónicos en la esperanza, que no siempre se vio decepcionada, de que hubiera despidos de obreros para reforzar la plantilla de las fábricas francesas[142]. En resumen, si hay en Europa una ciudad verdaderamente «industrial», una concentración obrera verdaderamente urbana, es en realidad ésta.

Que se produzcan huelgas es muy natural. No obstante, hay una triple sorpresa: que estas huelgas sean tan poco numerosas según el informe de Posthumus (1619, 1637, 1644, 1648, 1700, 1701); que sean episódicas y que no conciernan más que a este o aquel grupo obrero —tejedores, bataneros por ejemplo—, salvo los movimientos

de 1644 y de 1701, que tuvieron aspecto de movimientos masivos; finalmente, y sobre todo, que estén tan mal ilustradas por la investigación histórica, sin duda por motivos de documentación.

Es preciso, pues, rendirse a la evidencia: el proletariado obrero de Leyden está dividido en categorías funcionales; el batanero no es como el hilandero o como el tejedor. Está dividido por gremios sin gran solidez, en parte en el marco de un artesanado libre (en realidad estrechamente vigilado). En estas condiciones, no logra crear en su beneficio una cohesión que sería peligrosa para los que lo dirigen y lo explotan, los patronos fabricantes, y más allá de estos patronos próximos los comerciantes que manejan el juego de conjunto. No obstante, hay reuniones regulares de obreros y varias clases de cotizaciones que alimentan las cajas de resistencia.

Pero el rasgo dominante de la organización del gremio textil en Leyden es, en todo caso, la fuerza implacable de los medios coercitivos existentes: vigilancia, represión, encarcelamientos, ejecuciones capitales son una amenaza constante. Los regidores de la ciudad están ferozmente a favor de los privilegios. Más aún, los fabricantes están agrupados en una especie de *cartel* que se extiende a toda Holanda, e incluso al conjunto de las Provincias Unidas. ¿No se reúnen cada dos años en un «sínodo» general para eliminar las competencias nocivas, fijar los precios y los salarios y, en su caso, decidir las medidas efectivas o posibles a adoptar contra los desórdenes laborales? Esta organización moderna hace que Posthumus llegue a la conclusión de que, a nivel empresarial, la lucha de clases es al mismo tiempo más consciente y más combativa que a nivel de los trabajadores. ¿Pero no es esto una impresión del historiador ligado a su documentación? Si los obreros no nos han dejado demasiadas pruebas de sus luchas y de sus sentimientos, ¿no será porque la situación les obligó a ello? Toda organización obrera destinada oficialmente a defender los intereses de la mano de obra estaba prohibida. En las asambleas que celebraban regularmente, los obreros no podían, pues, actuar ni hablar abiertamente. Pero la reacción patronal por sí sola prueba que su silencio no ha representado indiferencia, ignorancia o aceptación[143].

El último episodio que quisiéramos recordar es muy diferente. Se trata de una industria más modesta y mucho más conforme, en su organización, con las normas de la época. Así pues, más representativa en cierto modo que el monstruoso caso de Leyden.

Estamos en Sarum, en el Wiltshire, no lejos de Bristol, en 1738. Sarum está en el centro de una antigua zona de actividad lanera bajo el control de los fabricantes de paños, más comerciantes que fabricantes, los *clothiers*. Surge una corta revuelta. Algunos bienes de estos *clothiers* son saqueados. La represión es rápida, tres amotinados son ahorcados y se restablece el orden. Pero no se trata de un incidente sin repercusiones.

En primer lugar, en esa parte del sudoeste inglés, donde se sitúa la cólera de 1738, es frecuente la agitación social, al menos desde 1720. Y allí es donde ha nacido la canción popular «The Clothiers Delight» a la que Paul Mantoux alude en su libro clásico[144]. Sin duda, se remonta al reinado de Guillermo de Orange (1688-1702). Es pues una canción relativamente antigua, cantada repetidamente en las tabernas durante muchos años. Los fabricantes de lana contaban en dicha canción, confidencialmente, sus hechos y gestas, sus satisfacciones, sus inquietudes. «Nosotros amasamos tesoros», cantan, «ganamos enormes riquezas a costa de despojar y de oprimir a las pobres gentes. [...] Gracias a su trabajo hinchamos nuestra bolsa.» No es difícil infravalorar el trabajo para pagar salarios más bajos, o sacar a relucir defectos de los tejidos aunque no existan, reducir los salarios «haciendo creer que el comercio va mal. [...] Si mejora, los trabajadores no se darán cuenta jamás de ello». Las piezas de tela que entregan van hacia ultramar, a países lejanos y fuera de su control. ¿Qué pueden ver de ello estos pobres

diablos que trabajan noche y día? Y además, no tienen otra elección que «este trabajo o la ausencia de trabajo».

Otro pequeño acontecimiento significativo: el incidente de 1738 da lugar, en 1739 y 1740, a la publicación de panfletos que no están escritos por los obreros, sino que son obra de buenos apóstoles deseosos de restablecer la armonía. Si todo va mal en el oficio, ¿no es esto a causa de la competencia extranjera, principalmente la de Francia? Por supuesto que los patronos deberían modificar su actitud, pero en definitiva no se les «puede obligar a arruinarse, como ha sucedido con muchos de ellos, debido a la mala suerte, durante estos últimos años». Todo esto está finalmente muy claro. Las posiciones se han perfilado con nitidez a ambos lados de la barrera. Y la barrera está bien colocada en su sitio. Sólo se conseguirá afirmarla con las crecientes agitaciones del siglo XVIII.

Orden y desorden

No obstante, estas agitaciones son locales, limitadas a espacios reducidos. Antaño, en Gante desde 1280, o en Florencia en 1378, cuando se produjo el levantamiento de los *Ciompi,* las revueltas obreras estaban igualmente circunscritas, pero la ciudad en donde estallaban era, por sí misma, un universo autónomo. El motivo estaba al alcance de la mano. Las quejas de los obreros impresores lioneses, por el contrario, tomaron en 1539 el camino del Parlamento de París. ¿Hay que pensar, desde entonces, que el Estado territorial, por su extensión y la inercia emana de él, aisla, limita anticipadamente, bloquea incluso estas insurrecciones y movimientos puntuales? En todo caso esta dispersión efectiva, al unísono, en el espacio y en el tiempo, complica el análisis de estas múltiples familias de acontecimientos. No se encuadrarán fácilmente con las explicaciones generales cuyo diseño se imagina más aún de lo que se constata.

Se imagina, pues el desorden y el orden establecido provienen de una sola e idéntica problemática, y el debate del golpe se amplía por sí mismo. El orden establecido es a la vez el Estado, los cimientos de la sociedad, los reflejos culturales y las estructuras de la economía, más el peso de la evolución múltiple del conjunto. Peter Laslett piensa que una sociedad en rápida evolución exige un orden más rígido que de ordinario; A. Vierkand se apresura a manifestar que una sociedad diversificada deja al individuo más libertad de movimiento y favorece, pues, sus eventuales reivindicaciones[145]. Estas afirmaciones generales nos dejan escépticos: una sociedad que se tenga en las manos no evoluciona con comodidad; una sociedad diversificada arrincona al individuo desde diez lados a la vez; un obstáculo puede ser derribado, pero los demás permanecen en pie.

No obstante, queda fuera de discusión el hecho de que toda debilidad del Estado —cualquiera que sea la causa— abre la puerta a la agitación. Esta, por sí sola, indica bastante bien la relajación de la autoridad. Por este motivo, en Francia, los años 1687-1689 son muy agitados, y no menos los años 1696-1699[146]. Bajo los reinados de Luis XV y Luis XVI, cuando «la autoridad empieza a escaparse de las manos del gobierno», todas las ciudades de Francia aunque sean poco importantes tienen sus *mutineries* y sus *cabales*, estando a la cabeza París con más de sesenta revueltas. En Lyon, en 1744 y en 1786, el movimiento de protesta estalla con violencia[147]. Confesemos no obstante que el marco político e incluso económico sólo da, en este caso como en otros, un comienzo de explicación. Para organizar en acción lo que es emoción, malestar social, es necesario un marco ideológico, un lenguaje, eslóganes, una complicidad intelectual de la sociedad que falta de ordinario.

Todo el pensamiento revolucionario del Siglo de las Luces, por ejemplo, se vuelve contra el privilegio de la clase ociosa y señorial y, en nombre del progreso, defiende a la población activa, entre la cual se encuentran los comerciantes, los fabricantes, los propietarios de tierras progresivas. En esta polémica, el privilegio del capital parece estar escamoteado. En Francia, lo que subyace al pensamiento político y las actitudes sociales desde el siglo XVI al siglo XVIII es un conflicto de autoridad entre la monarquía, la nobleza de espada y los representantes de los Parlamentos. También se encuentra a través de pensamientos tan diversos y contradictorios como los de Pasquier, Loyseau, Dubos, Boulanvilliers, Fontenelle, Montesquieu y demás filósofos de las Luces. Pero la burguesía adinerada, fuerza en aumento de aquellos siglos, parece estar olvidada en estos debates. ¿No resulta curioso ver cómo en los *cahiers de doléances* de 1789, fotografía de una mentalidad colectiva, se expresa indefectiblemente una agresividad contra los privilegios de la nobleza, mientras que, contrariamente, el silencio es casi completo por lo que se refiere a la realeza y al capital?

Si el privilegio del capital, ya bien establecido en los hechos para quien escudriña con mentalidad de hoy los documentos de ayer, debía tardar tanto tiempo en aparecer como privilegio —en términos generales habrá que esperar hasta la Revolución Industrial— no es sólo porque los «revolucionarios» del siglo XVIII fueran ellos mismos «burgueses». Así, el privilegio capitalista se ha beneficiado, en el siglo XVIII, de otras tomas de conciencia, de la denuncia revolucionaria de otros privilegios. Se ataca el mito que protegía a la nobleza (las fantasías de Boulainvilliers sobre «la autoridad natural» de la nobleza de espada, descendiente «de la sangre nueva, sangre pura» de los guerreros francos «que reinaban sobre el país sometido»), se ataca el mito de una sociedad de órdenes. Como consecuencia, la jerarquía del dinero —opuesta a la jerarquía del nacimiento— no se sigue distinguiendo como un orden autónomo y nocivo. A la ociosidad y a la inutilidad de los grandes de este mundo, se opone el trabajo, la utilidad social de la clase activa. Es ésta, sin duda, la fuente donde el capitalismo del siglo XIX, después de haber alcanzado la plenitud del poder, ha obtenido su buena conciencia imperturbable. Es allí donde nace anticipadamente la imagen del empresario modelo —artesano del bien público, representante de las sanas costumbres burguesas, del trabajo y la economía, pronto dispensador de la civilización y del bienestar a los pueblos colonizados— así como la imagen de las virtudes económicas del *laissez-faire,* engendrando automáticamente el equilibrio y el bienestar social. Aún hoy, estos mitos están muy vivos, aunque los contradigan los hechos cada día. Y el mismo Marx, ¿no identificaba capitalismo y progreso económico, en espera del momento de las contradicciones internas?

Por debajo del plano cero

Lo que frena también la agitación social es la existencia en todas las sociedades antiguas —incluyendo las europeas— de un enorme subproletariado. En China, en la India, este subproletariado desemboca en una esclavitud endémica, a mitad de camino entre la miseria y la caridad condescendiente. La esclavitud cruza la inmensidad del Islam, se encuentra en Rusia, está incrustada en la Italia meridional; está todavía presente en España y en Portugal, y se extiende más allá del Atlántico, en el Nuevo Mundo.

Europa, en su mayor parte, está al abrigo de esta peste, pero en espacios bastante vastos cede aún a la servidumbre, que tendrá allí la vida dura. En un Occidente a pesar de todo privilegiado, no creemos que todo sea mejor en el mejor de los mundos «li-

bres». Salvo los ricos y los poderosos, todos los hombres están fuertemente amarrados a su condición laboriosa. ¿Existe siempre una diferencia entre el siervo de Polonia y de Rusia y el aparcero de tantas regiones occidentales?[148]. En Escocia, hasta la ley de 1775 y sobre todo hasta la *Act* de 1799, numerosos mineros, atados a un contrato de por vida, «son verdaderos siervos»[149] En resumen, las sociedades de Occidente no son nunca sensibles con respecto al pueblo menudo, a la chusma, a los «hombres de la nada»[150]. Un enorme subproletariado de gentes sin trabajo, de desempleados a perpetuidad, vive permanentemente en estas sociedades, y esto es allí una maldición muy antigua.

Todo ha sucedido en Occidente como si la división profunda del trabajo durante los siglos XI y XII —ciudades de una parte, y campos por otra— hubiera dejado fuera del reparto, y a título definitivo, a una enorme masa de desafortunados para quienes no ha habido empleo. La responsabilidad de esto recaería en la sociedad, en sus iniquidades ordinarias, pero también, y aún en mayor grado, en la economía a causa de su impotencia para crear el pleno empleo. Muchos de estos inactivos malviven, encuentran aquí o allá algún trabajo por horas, algún albergue temporal. Los demás, los inválidos, los viejos, los que han nacido y crecido en las calles y caminos tienen muchas dificultades para incorporarse a la vida activa. Este infierno tiene sus niveles de degradación, etiquetados por el lenguaje de los contemporáneos: los pobres, los mendigos, los vagabundos.

Es *pobre* en potencia el individuo que vive precisamente de su trabajo. Si pierde su vigor físico; si la muerte sobreviene a cualquiera de los esposos; si los niños son demasiado numerosos, el pan demasiado caro, el invierno más riguroso que de costumbre; si los patronos rehúsan emplearlo; si los salarios bajan, la víctima deberá encontrar socorro para sobrevivir hasta que vengan tiempos mejores. Si la caridad urbana lo toma a su cargo, está casi salvado: la pobreza es aún un estado social. Cada ciudad tiene sus pobres. En Venecia, si el número de ellos aumenta demasiado, se hace una selección para expulsar a todos los que no han nacido en la ciudad; a los demás se les da, en papel o en forma de medalla, un *signo di San Marco* que los distinguirá[151].

Un paso más en la desgracia y entonces se abren las puertas de la mendicidad y del vagabundeo, situaciones inferiores donde, al contrario de lo que dicen los buenos apóstoles, en realidad no se vive «sin preocupaciones, a costa de los demás». Insistimos en esta distinción, tan frecuente en los textos de la época, entre el pobre —miserable, pero no despreciable— y el mendigo o el vagabundo, ocioso, intolerable a los ojos de las gentes honradas. Oudard Coquault, comerciante y burgués de Reims, en febrero de 1652, habla de un gran número de pobres diablos que acaban de entrar en la ciudad, «no los que buscan su vida [es decir que buscan ganarla, los razonablemente pobres, dignos de ser socorridos], sino pobres vergonzantes que mendigan, comen pan de salvado, hierbas, troncos de col, caracoles, perros y gatos; y para obtener sal para la sopa se sirven del agua con la que se desalan las moliendas»[152]. He aquí lo que distingue inapelablemente al buen pobre, al «verdadero pobre»[153], del mal pobre, el «mendigo». El buen pobre es el pobre aceptado, alistado, inscrito en las listas de la oficina de registro de pobres, el que tiene derecho a la caridad pública, a quien se permite pedir limosna a la salida de las iglesias de los barrios ricos, después de los oficios, o bien en los mercados, como aquella mujer pobre de Lille (1788) que había ideado, como medio discreto de mendigar, ofrecer a los vendedores, en sus escaparates, una estufilla para encender sus pipas. Uno de sus compañeros de pobreza prefería tocar el tambor delante de las casas de Lille donde tenía la costumbre de pedir limosna[154].

Lo que normalmente viene reflejado en los archivos de las ciudades es, pues, el buen pobre, el límite inferior de una vida dura, pero aún aceptable. En Lyon[155], donde una enorme documentación permite medidas y cálculos para el siglo XVI, este lími-

te bajo, «este umbral de pobreza», se establece según una relación entre el salario real y el coste de vida, es decir, el precio del pan. Regla general: los ingresos diarios disponibles para los gastos alimentarios son la mitad de los ingresos totales. Es necesario, pues, que esta mitad sea superior al precio del consumo de pan de la familia. Así pues, la escala de salarios es muy abierta: si se fija en 100 el salario del patrón, el del obrero se establece en 75, el del peón «para todo» en 50, el del «ganapán» en 25. Estas dos últimas categorías son las que rozan la línea inferior y basculan demasiado a menudo hacia el lado malo. De 1475 a 1599, los patronos y obreros de Lyon se mantienen muy por encima del abismo, los peones tienen dificultades de 1525 a 1574 y conocen un fin de siglo (1575-1599) muy duro; los ganapanes se encuentran en dificultad desde antes de principios del siglo y después su situación no hace más que empeorar para convertirse en catastrófica a partir de 1550. La tabla que sigue a continuación resume de forma clara estos datos. Lo cual confirma el deterioro del mercado del trabajo en el siglo XVI, donde todo progresa sin duda, incluidos los precios; pero este progreso, como siempre, lo pagan en gran parte los trabajadores.

En Lyon: el umbral de la pobreza
(número de años durante los cuales se ha franqueado el umbral de la pobreza)

	Obreros	*Peones*	*Ganapanes*
1475-1499	0	1	5
1500-1524	0	0	12
1525-1549	0	3	12
1550-1571	0	4	20
1575-1599	1	17	25

Según Richard GASCON, «Economía y pobreza en los siglos XVI y XVII: Lyon, ciudad ejemplar», en: Michel MOLLAT, *Études sur l'histoire de la pauvreté*, II, 1974, p. 751, el umbral de la pobreza se alcanza «cuando el ingreso disponible por jornal es igual a los gastos para compra de pan. Se traspasa este umbral cuando el jornal es inferior» (p. 749).

Por debajo de «este umbral de pobreza», la documentación describe mal el infierno de los «vagabundos» y de los «mendigos». Cuando se afirma que, en la Inglaterra de los Estuardo, la cuarta parte o la mitad de la población vive por debajo o cerca de esta línea inferior[156], se trata aún de pobres más o menos bien socorridos. Ocurre lo mismo cuando, en el siglo XVIII, se afirma que en Colonia[157] los miserables son 12.000 ó 20.000 de los 50.000 habitantes, o que constituyen el 30% de la población de Cracovia[158]; que en Lille, hacia 1740, «más de 20.000 personas son socorridas permanentemente por el fondo común para los pobres y las asociaciones parroquiales de caridad, y en las listas de impuestos más de la mitad de los cabezas de familia están exentos por indigencia»[159]. En las pequeñas aldeas de Faucigny, la situación es idéntica[160]. Pero todo esto es todavía un registro de la historia de los pobres de las ciudades y de «los pobres de los campos»[161].

En lo que se refiere a los mendigos y vagabundos, se trata de harina de otro costal, y los espectáculos son completamente distintos: multitudes, concentraciones, cortejos, desfiles, a veces desplazamientos masivos «por los grandes caminos del campo y las calles de las ciudades y de las aldeas», de «mendigos a quienes el hambre y la desnudez les impulsan a marcharse de sus lugares de residencia», según observa Vauban[162]. A ve-

ces se producen riñas, siempre amenazas, de vez en cuando incendios, vías de hecho, crímenes. Las ciudades temen a estos visitantes extraños. Apenas se detectan, los expulsan. Pero salen por una puerta y vuelven a entrar por otra[163], harapientos, cubiertos de parásitos.

Antiguamente, el mendigo que llamaba a la puerta del rico era un enviado de Dios, cuya apariencia podía haber adoptado Cristo. Pero este sentimiento de respeto y de compasión desaparece poco a poco. Perezoso, peligroso, odioso, tal es la imagen que se dibuja del desheredado, en una sociedad asustada por la ola creciente de miserables. Se repiten las medidas contra la mendicidad pública[164] y contra el vagabundeo, considerado finalmente como un delito. El vagabundo es detenido, fustigado, «pisoteado en el fondo de la carreta por el verdugo»[165]; se le afeita la cabeza, se le marca con hierro candente; se le amenaza, en caso de reincidencia, con colgarlo «sin forma ni figura de proceso», o con enviarlo a galeras —y en efecto se le envía[166]. De vez en cuando, una redada pone a trabajar a los mendigos aptos; se abren talleres para ellos; lo más corriente es que limpien las letrinas o reparen las murallas de la ciudad, a no ser que se les deporte a las colonias[167]. En 1547, el Parlamento inglés decide, ni más ni menos, que los vagabundos serán reducidos a la esclavitud[168]. La puesta en práctica de esta medida será aplazada dos años: en efecto, no se pudo decidir si serían los particulares o el Estado quienes recibirían en propiedad a estos esclavos y se encargarían de ponerlos a trabajar. En todo caso, la idea está en el aire. Ogier Ghislain de Busbecq (1522-1572), humanista exquisito, que representó a Carlos V ante Solimán el Magnífico, piensa que «si se [...] practicase la servidumbre con justicia o dulzura como lo mandan las leyes romanas, no sería necesario coger o castigar a todos los que, no teniendo nada más que la libertad y la vida, se vuelven a menudo criminales por necesidad»[169].

Y finalmente es la solución que prevalecerá, en el siglo XVII, pues el encarcelamiento, los trabajos forzados, ¿no constituyen una solución esclavista? En todas partes se encierra a los vagabundos, en Italia en los *alberghi dei poveri*, en Inglaterra en los *workhouses*, en Ginebra en la Disciplina, en Alemania en los *Zuchthäuser*, en París en las cárceles, el Gran Hospital, creado con motivo del «encierro» de pobres en 1662, la Bastilla, el castillo de Vincennes, Saint-Lazare, Bicêtre, Charenton, la Madeleine, Sainte-Pélagie[170]. La enfermedad, la muerte prestan ayuda a las autoridades. Cuando el frío aumenta, cuando los víveres faltan, se registran en los hospitales, al igual que en casos de epidemia, altas tasas de mortalidad. En Génova, en abril de 1710, es necesario cerrar el Hospicio donde se amontonan los cadáveres; los supervivientes son llevados al Lazareto donde, por suerte, no se encuentra en cuarentena ningún apestado. «Los médicos dicen [...] que estas enfermedades no provienen más que de la miseria que los pobres han padecido el invierno pasado y de los malos alimentos que han tomado»[171]. El invierno a que se refiere es el de 1709.

Y, sin embargo, ni la muerte, trabajadora incansable, ni los brutales encierros extirpan el mal. Lo que perpetúa a los pordioseros es su número, en constante reconstitución. En marzo de 1545, hay más de 6.000 en Venecia; en 1587, a mitad de julio, se presentan 17.000 ante las murallas de París[172]. En Lisboa, a mediados del siglo XVIII, hay permanentemente «10.000 vagabundos... [que] duermen donde pueden, marineros que merodean, desertores, gitanos, buhoneros, nómadas, saltimbanquis, *stropiats*, mendigos y pillos de todo género»[173]. La ciudad que a su alrededor se desgrana en jardines, terrenos baldíos y lo que llamaríamos chabolas se ve sometida cada noche a una inseguridad dramática. Mediante incursiones policiales intermitentes, se envían sin distinción a delincuentes y pobres diablos como soldados forzosos a Goa, el enorme y lejano establecimiento penitenciario de Portugal. En París, en la misma época, en la primavera de 1776, según Malesherbes, «hay aproximadamente noventa y una mil personas que se encuentran sin asilo fijo, que se albergan durante la noche en una especie



Mendiants des Pays-Bas *(Mendigos de los Países Bajos), cuadro de Bruegel el Viejo 1568. Estos lisiados sin piernas, tocados con una mitra, un gorro de papel o un cilindro rojo y vestidos con casullas, celebran el carnaval y organizan procesiones en la ciudad. (Cliché de los Museos Nacionales.)*

de casas o galetas destinadas para ellas y que se levantan sin saber cuál será su forma de subsistir durante el día»[174].

La policía, en realidad, es impotente contra esta masa oscilante que encuentra cómplices en todas partes, incluso a veces (aunque raramente) en los verdaderos «pordioseros», en los pillos instalados en el corazón de las grandes ciudades donde constituyen pequeños universos cerrados, con sus jerarquías, sus «barrios de mendicidad», su reclutamiento, su argot propio, su patios de Monopodio. Sanlúcar de Barrameda, cerca de Sevilla, cita de la juventud descarriada de España, es una ciudadela intocable, extendiendo la red de sus complicidades incluso entre los alguaciles de la gran ciudad vecina. La literatura, en España y después fuera de España, ha aumentado su papel; ha hecho del *pícaro,* el joven descarriado por excelencia, su héroe predilecto, capaz por sí solo, jugándoselo todo, de incendiar una sociedad bien instalada, como un brulote lanzado sobre un barco insolente. No obstante, este papel glorioso, «izquierdista», no debe inducir a error. El *pícaro* no es un verdadero miserable.

A pesar del ascenso económico, a causa del crecimiento demográfico que actúa en sentido inverso, la indigencia se acentúa en el siglo XVIII. La oleada de miserables aumenta aún más. ¿Se debe esto, como piensa J. P. Gutton[175] con referencia a Francia, a una crisis del mundo rural iniciada desde el final del siglo XVII con sus secuencias de

escasez, de hambre y de dificultades suplementarias creadas por la concentración de la propiedad, según una especie de modernización larvada de este antiguo sector? Millares de campesinos se echan a los caminos, como pasó mucho tiempo atrás en Inglaterra, con el comienzo de las *enclosures*.

En el siglo XVIII, todo se reúne en esta escoria humana de la que nadie consigue desprenderse: las viudas, los huérfanos, los lisiados (aquel amputado de las dos piernas que se expone en las calles de París en 1724, sin vestidos)[176], los obreros en quebrantamiento de destierro, los braceros que no encuentran empleo, los curas sin prebenda ni domicilio fijo, los viejos, las víctimas de incendios (los seguros apenas acaban de establecerse), las víctimas de las guerras, los desertores, los soldados e incluso los oficiales reformados (éstos orgullosos, exigiendo a veces la limosna), los llamados vendedores de mercancías fútiles, los vagabundos predicantes, con o sin poder, «las sirvientas embarazadas, las madres solteras expulsadas de todos los sitios, y los niños, echados a mendigar pan o al vagabundeo». Sin contar a los músicos ambulantes cuya coartada es la música, esos «instrumentistas que tienen los dientes tan largos como sus zanfonías y su vientres tan vacíos como sus contrabajos»[177]. A menudo se mezclan con los vagabundos o los bandidos las tripulaciones «degradadas»[178] de los navíos y un sin fin de soldados a la desbandada. Tal es el caso, en 1615, de cierta pequeña tropa licenciada por el duque de Saboya. Antes se dedicaban al pillaje en el campo. Después piden «pasada [limosna] a los campesinos a los que habían robado las gallinas el invierno pasado [...] Y ahora son soldados de bolsa vacía, se han puesto a tocar las zanfonías cantando desde las puertas: *¡fanfara hélas!, ¡fanfara bourse plate!*»[179]. El ejército es el refugio, el exutorio del subproletariado: los rigores del año 1709 han dado a Luis XIV el ejército que salvará el país, en 1712, en Denain. Pero la guerra es ocasional y la deserción es un mal endémico, que llena sin cesar de gente las carreteras y caminos. En junio de 1757, al comenzar la guerra que se denominará de los Siete Años, la cantidad de desertores que pasa diariamente por Ratisbona, según un aviso, es increíble: la mayoría de estas gentes de diversas naciones no se quejan más que de la disciplina demasiado rígida, o bien de «que han sido enrolados por la fuerza»[180]. Pasar de un ejército a otro, es un accidente banal. Aquel mes de junio de 1757, los soldados autriacos, mal pagados por la emperatriz, «se alistan al servicio de los prusianos para librarse de la miseria»[181]. Prisioneros franceses de Rossbach combaten entre las tropas de Federico II, y el conde de la Messelière, estupefacto, los ve surgir en la frontera de Moravia (1758), con sus «uniformes del regimiento del Poitou», en medio de una veintena de uniformes rusos, suecos y austriacos, todos desertores[182]. En 1720, casi cuarenta años antes, el señor de la Motte estaba autorizado por el rey a organiza un regimiento a base de una leva de desertores franceses en Roma[183].

El desenraizamiento social, a tal escala, se plantea como el más grave problema de estas sociedades antiguas. Nina Assodorobraj[184], socióloga prevenida, lo ha estudiado en el marco de la Polonia de finales del siglo XVIII, cuya población «flotante» —siervos huidos, nobles venidos a menos, judíos miserables, indígentes urbanos de toda calaña— ha tentado a las primeras fábricas del reino que buscan mano de obra. Pero su capacidad de empleo ha resultado ser insuficiente para ocupar a tantos indeseables y, lo que es peor, éstos no se dejan dominar ni domesticar. Esta es la ocasión de constatar que forman una especie de no-sociedad. «El individuo, una vez separado de su grupo de origen, se convierte en un elemento eminentemente inestable, de ningún modo ligado a un trabajo fijo ni a una casa ni a un señor. Se puede incluso afirmar atrevidamente que se despoja conscientemente de todo lo que puede renovar nuevos lazos de dependencia personal y estable, en sustitución de los lazos que acaban de romperse.» Estas observaciones llegan lejos. En efecto, se hubiera podido pensar *a priori* que tal masa de hombres desocupados pesaba infinitamente sobre el mercado de trabajo —y

ciertamente ha pesado, al menos en lo que concierne a los trabajos agrícolas urgentes, intermitentes, a donde todos acuden; o a los múltiples trabajos no cualificados de las ciudades. Pero estos hombres desocupados han tenido relativamente menos influencia de lo que se supone sobre el mercado ordinario de trabajo y sobre los salarios, en la medida en que no eran sistemáticamente recuperables. Condorcet, en 1781, comparaba los perezosos a «una especie de lisiados»[185], de incapaces para el trabajo. El intendente del Languedoc, en 1775, llegó incluso a decir: «Esta numerosa porción de individuos inútiles [...] ocasiona el *encarecimiento* de la mano de obra, tanto en los campos como en las ciudades, debido a la sustracción de tantos trabajadores, y repercute en un gravamen para el pueblo en forma de imposiciones y trabajos solidarios»[186]. Más tarde, con la industria moderna, habría un paso directo, rápido en todo caso, del campo o del artesanado a la fábrica. El gusto por el trabajo o la resignación al trabajo no tendrán tiempo de perderse en un camino tan breve.

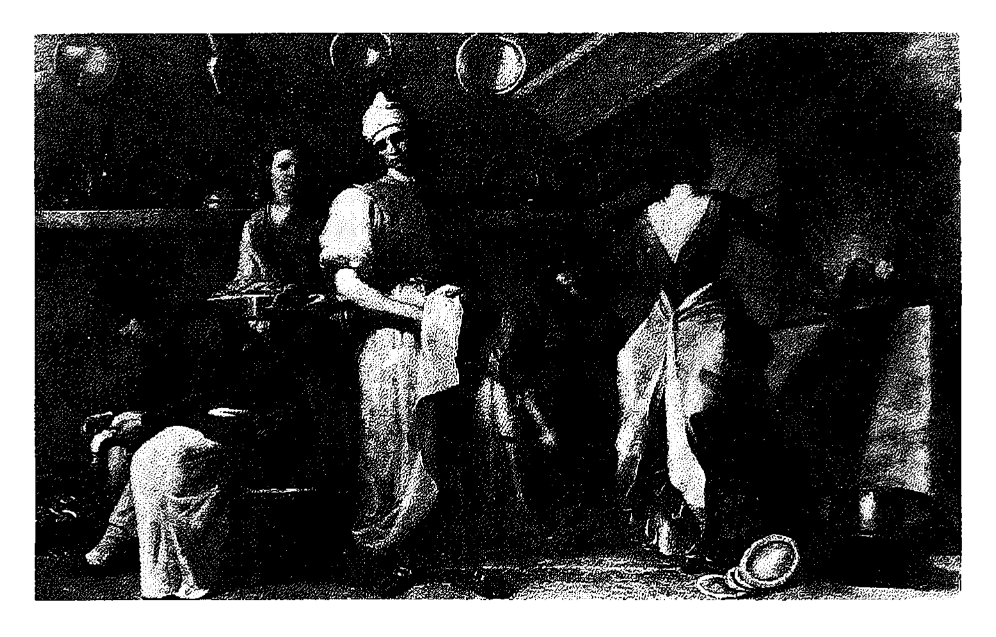
Lo que desarma al subproletariado de vagabundos, a pesar del temor que inspira, es su falta de cohesión: sus violencias espontáneas no tienen continuidad. No se trata de una clase, es una multitud. Algunos arqueros de patrulla, la gendarmería en los caminos rurales son suficientes para ponerlos fuera de combate. Si hay hurtos y bastonazos a la llegada de peones agrícolas, o algunos incendios criminales, se trata de incidentes que se diluyen en el volumen normal de sucesos. Los «holgazanes y vagabundos» viven apartados y las gentes honradas tratan de olvidar esta «hez del pueblo, la escoria de las ciudades, la peste de las Repúblicas, objetos para ornamento de patíbulos [...] y hay tantos y por todas partes que sería difícil contarlos, y no son aptos [...] más que para enviarlos a galeras o para colgarlos y que sirvan de ejemplo a los demás». ¿Compadecerlos? ¿Por qué? «Les he oído discurrir y he sabido que los que tienen por costumbre llevar este tipo de vida no pueden abandonarla: no se preocupan de nada, no pagan ni arriendo ni *taille,* no temen perder nada, son independientes, se calientan al sol, duermen, ríen hasta hartarse, en todas partes se encuentran como en su casa, tienen el cielo por techo y la tierra por colchón, son aves de paso que siguen al verano y al buen tiempo, no van más que a países prósperos donde reciben y encuentran donde coger [...] van libremente por todos los sitios [...] y en fin no se preocupan por nada»[187]. De esta forma un burgués comerciante de Reims explica a sus hijos los problemas sociales de su tiempo.

Salir del infierno

Del infierno, ¿se puede salir? A veces sí, pero jamás por uno mismo, jamás sin aceptar también una estrecha dependencia de hombre a hombre. Es necesario unir los márgenes de la organización social, cualquiera que sea ésta, o fabricar una organización completa, con sus propias leyes, en el interior de cualquier contra-sociedad. Las bandas organizadas de salineros, contrabandistas, falsificadores de monedas, bandoleros, piratas, o esas agrupaciones y categorías aparte que son el ejército y la vasta servidumbre —he aquí casi los únicos refugios para supervivientes que rechazan el infierno. El fraude, el contrabando, para poder subsistir, reconstituyen un orden, disciplinas e innumerables solidaridades. El bandidaje tiene sus jefes, sus concertaciones, sus mandos tan a menudo señoriales[188]. En cuanto al corso y a la piratería, tienen por lo menos el apoyo de una ciudad. Argel, Trípoli, Pisa, La Valetta o Segna son las bases de los corsarios berberiscos, de los caballeros de San Esteban, de los caballeros de Malta y de los Uscoques, enemigos de Venecia[189]. Y el ejército, repoblado siempre a pesar de su disciplina

despiadada y de sus menosprecios[190], se ofrece como un asilo de vida normal; es con la deserción cuando se asemeja al infierno.

Finalmente la «librea», el inmenso mundo de la servidumbre, es el único mercado de trabajo siempre abierto. Cada aumento demográfico, cada crisis económica hacen que su número se multiplique. En Lyon, en el siglo XVI, según los barrios, los criados representan del 19 al 26% de la población[191]. En París, dice un «guía» de 1754, o más bien en el conjunto de la aglomeración parisiense, «...hay aproximadamente 12.000 carrozas, cerca de un millón de personas entre las cuales hay que contar unos 200.000 criados»[192]. En realidad, cuando una familia aún modesta no está limitada a alojarse en una sola habitación, puede tener sirvientes. Incluso los campesinos pueden tener criados. Y todo este submundo debe obedecer, aun cuando el amo sea sórdido. Un decreto del Parlamento de París, en 1751, condena a un criado a la picota y al destierro por insultos a su amo[193]. Así pues, es difícil elegir amo; es el amo quien alige, y todo criado que abandona su puesto o que es despedido, si no encuentra otro empleo inmediatamente es considerado como vagabundo: las muchachas sin empleo que son sorprendidas por la calle son azotadas y se les corta el pelo, los hombres son enviados a galeras[194]. Un robo o una sospecha de robo equivale a la horca. Malouet[195], el futuro miembro de la Cámara Constituyente, cuenta que, habiendo sido robado por un criado, se entera con horror de que éste, detenido y juzgado, será ahorcado ante su puerta, y lo salva por los pelos. ¿Será, pues, de extrañar que la «librea» eche una mano a los malos chicos cuando se trata de apalear a un caballero de patrulla? ¡Y también que el pobre Malouet recibiera un mal pago por el servidor desleal al que había librado de la horca!



Las criadas son numerosas en esta cocina española. Cartón para tapiz de Francisco Bayeu (1736-1795). (Foto Mas.)

No me he referido aquí más que a la sociedad francesa, pero ésta no constituye una excepción. En todas partes el rey, el Estado, la sociedad jerarquizada exigen la obediencia. El hombre miserable puede elegir, al borde de la mendicidad, entre ser mantenido o abandonado. Cuando Jean-Paul Sartre (abril de 1974) escribe que hay que romper la jerarquía, prohibir que un hombre dependa de otro hombre, ha dicho a mi parecer lo esencial. Pero ¿es esto posible? Parece que decir sociedad quiere siempre decir jerarquía[196]. Todas las distinciones que Marx no ha inventado, la esclavitud, la servidumbre, la condición obrera, evocan siempre las cadenas. El hecho de que no sean siempre las mismas cadenas no cambia mucho el aspecto de la cuestión. Si se suprime un tipo de esclavitud, surge otro a continuación. Las colonias de ayer ya están libres. En todos los discursos se menciona esto, pero las cadenas del Tercer Mundo hacen un ruido infernal. A todo esto, los acomodados, las gentes protegidas contra la miseria, se acostumbran alegremente, o en todo caso se resignan fácilmente: «Si los pobres no tuvieran hijos», escribe sagazmente en 1688 el abate Claude Fleury, «¿de dónde se obtendrían los obreros, los soldados, los servidores para los ricos?»[197]. «La utilización de esclavos en nuestras colonias», escribe Melon, «nos enseña que la Esclavitud no es contraria a la Religión ni a la Moral»[198]. Charles Lion, honrado comerciante de Honfleur, recluta «voluntarios» trabajadores libres para Santo Domingo (1674-1680), y los confía a un capitán de barco. Este le suministra a cambio rollos de tabaco. Pero cuántos sinsabores para el pobre comerciante: los muchachos a contratar son escasos, «y lo fastidioso es que, después de haber alimentado durante bastante tiempo a estos pordioseros, la mayor parte de ellos se escapan el día de la salida»[199].

EL ESTADO INVASOR

El Estado, es la confluencia, la presencia mayoritaria. Fuera de Europa, impone durante siglos sus cargas insoportables. En Europa, con el siglo XV, se pone decididamente a crecer. Los fundadores de su modernización son los «tres Reyes Magos», como los denomina Francis Bacon: Enrique VII de Lancaster, Luis XI, Fernando El Católico. Su Estado moderno es una innovación, al igual que el ejército moderno, del Renacimiento, el capitalismo, la racionalidad científica. Se trata de un enorme movimiento, iniciado mucho antes que estos tres Reyes Magos. Según el acuerdo unánime de los historiadores, ¿no ha sido el primer Estado moderno el reino de las Dos Sicilias de Federico II (1194-1250)? Ernst Curtius[200] se complacía incluso en decir que Carlomagno había sido, en este aspecto, el gran iniciador.

Las tareas del Estado

Sea como fuere, el Estado moderno deforma o rompe las formaciones e instituciones anteriores: los estados provinciales, las ciudades libres, los señoríos, los Estados de dimensión demasiado débil. En septiembre de 1499, el rey aragonés de Nápoles se sabe, se ve, amenazado por la ruina: Milán acaba de ser ocupado por los ejércitos de Luis XII, ahora le toca a él. El jura «que se convertirá al judaísmo si fuera necesario, ya que no quiere perder tristemente su reino. E incluso parece estar amenazado por el turco»[201]. Palabras de quien va a perderlo todo, y son legión entonces los que pierden o van a perder. El nuevo Estado se alimenta de su sustancia, llevado por el impulso de la vida económica que lo privilegia. No obstante, la evolución no va hasta su término: ni la España de Carlos V, ni la de Felipe II, ni la Francia de Luis XIV, que se considera imperial, logran recrear ni confiscar para su provecho la antigua unidad de la Cristiandad. Para ésta, la «monarquía universal» es un sombrero que, decididamente, no conviene ya más. Cada tentativa se rompe, una después de otra. ¿Es quizás un juego demasiado viejo el que practican estas políticas deslumbrantes de ostentación? Ha llegado la hora de las primacías económicas, cuya realidad discreta escapa aún a los ojos de los contemporáneos. Lo que no logra Carlos V —apoderarse de Europa— lo consigue Amberes de la forma más natural del mundo. Donde fracasa Luis XIV, triunfa la minúscula Holanda: es el corazón del universo. Entre el viejo y el nuevo juego, Europa elige el segundo, o, más justamente, éste se impone a Europa. Al contrario, el resto del mundo maneja siempre sus viejas cartas: el Imperio de los Turcos Otomanos, llegado del fondo de la historia, repite el Imperio de los Turcos Seléucidas; el Gran Mogol se instala en los muebles del sultanato de Delhi; la China de los manchúes es una continuación de la China de los Ming, que aquélla abatió salvajemente. Sólo Europa innova políticamente (y no sólo políticamente).

Remodelado, o incluso resueltamente nuevo, el Estado sigue siendo lo mismo de siempre, un haz de funciones, de poderes diversos. Sus tareas más importantes no varían apenas, si bien sus medios no cesan de cambiar.

Su primera tarea: hacerse obedecer, monopolizar en su provecho la violencia virtual de una sociedad dada, vaciar a ésta de todos sus posibles furores, sustituirla por lo que Max Weber llama la «violencia legítima»[202].

Segunda tarea: controlar de cerca o de lejos la vida económica, organizar, de forma lúcida o no, la circulación de bienes, apoderarse sobre todo de una parte notable de la renta nacional para sufragar sus propios gastos, su lujo, su «administración» o la guerra. Si se presenta la ocasión, el príncipe inmovilizará en su provecho una parte demasiado grande de la riqueza pública: pensemos en los tesoros del Gran Mogol, en el inmenso palacio-almacén del emperador de China en Pekín, o en esos 34 millones de ducados, en oro o plata, que se encuentran en noviembre de 1730 en los aposentos del sultán que acaba de morir en Estambul[203].

Ultima tarea: participar en la vida espiritual, sin la cual ninguna sociedad se tendría en pie. Sacar una fuerza suplementaria, si es posible, de los poderosos valores religiosos, eligiendo entre ellos o cediéndolos. Vigilar también, y sin fin, los movimientos vivos de la cultura que, a menudo, ponen en tela de juicio la tradición. Y por encima de todo, no dejarse desbordar por sus innovaciones inquietantes: las de los humanistas en tiempo de Lorenzo el Magnífico, o las de los «filósofos» en vísperas de la Revolución Francesa.

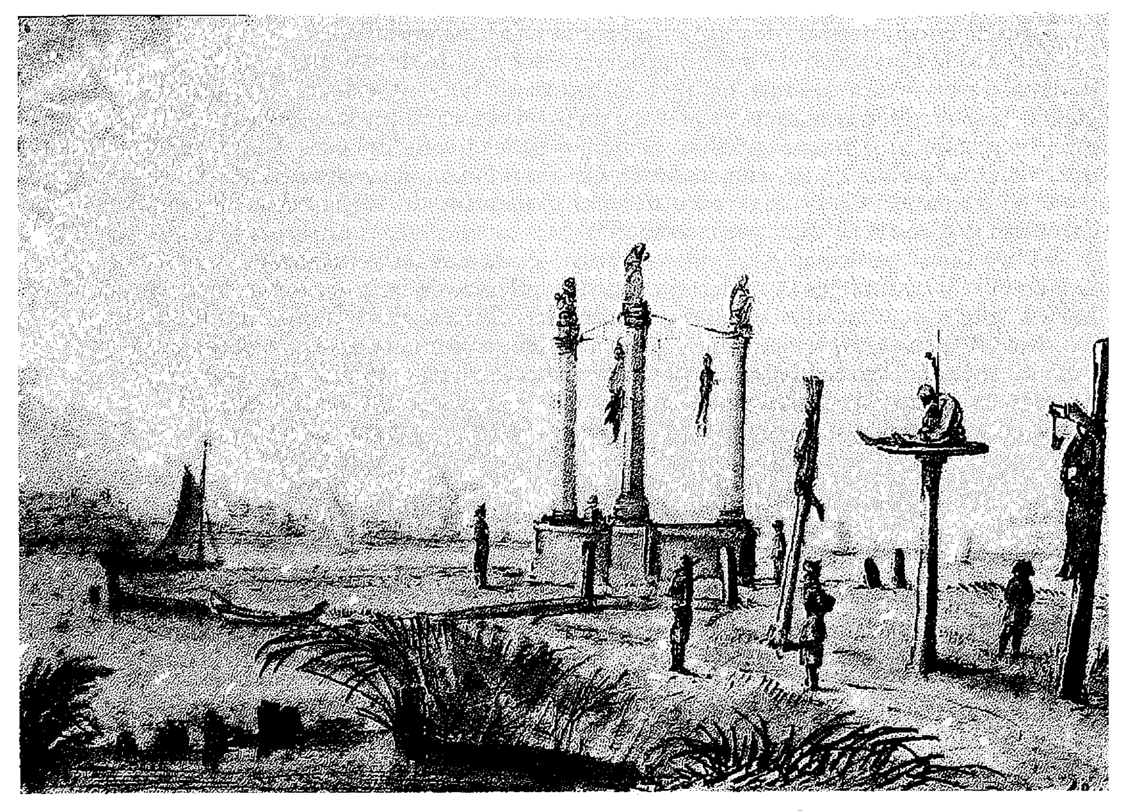
El mantenimiento del orden

Mantener el orden, pero ¿qué orden? De hecho, cuanto más inquietas o divididas están las sociedades, más fuertemente debe golpear el Estado, árbitro nato, gendarme bueno o malo.

El orden es evidentemente para el Estado un compromiso entre fuerzas *a favor* y fuerzas *en contra*. *A favor*, se trata de ir en ayuda lo más frecuentemente posible de la jerarquía social: esas gentes de las alturas, tan endebles, ¿cómo resistirían si el gendarme no estuviera allí, a su lado? Pero recíprocamente, no hay Estado sin clases dominantes cómplices: no veo a Felipe II gobernando España y el enorme Imperio Español sin los grandes de su reino. *En contra* están siempre las numerosas personas a las que interesa contener, sujetar al deber, es decir al trabajo.

Así pues, el Estado cumple con su obligación cuando golpea, cuando amenaza para ser obedecido. Tiene «el derecho a suprimir a los individuos en nombre del bien público»[204]. Es el verdugo de servicio, inocente por añadidura. Si golpea de forma espectacular, sigue siendo legítimo. Y la muchedumbre que se amontona con mórbida curiosidad alrededor de los cadalsos y de los patíbulos no está nunca a favor del ajusticiado. En Palermo (8 de agosto de 1613), tiene lugar una ejecución, una vez más, en la Piazza Marina, con el cortejo de los *Bianchi*, penitentes blancos. Después, la cabeza del ajusticiado será expuesta rodeada de 12 antorchas negras. «Todas las carrozas de Palermo», dice el cronista, «asistieron a esta ejecución y fue tante gente que el suelo no se veía», *che il piano non pareva*[205]. En 1633, la muchedumbre que se amontonaba para asistir en Toledo a un auto de fe, hubiera lapidado a los condenados que avanzaban hacia la hoguera si éstos no hubieran estado rodeados por soldados[206]. El 12 de septiembre de 1642, en Lyon, en la plaza Terreaux, «dos hombres de categoría, M. de Cinq Mars y Monsieur de Thou fueron decapitados; aquel día, una ventana de las casas que rodean la plaza pudo ser alquilada hasta, aproximadamente, por un doblón»[207].

En París, la plaza de Grève es el lugar donde se efectúan ordinariamente las ejecuciones. Sin querer abandonarnos a una imaginación macabra, pensemos (se ha hecho, en 1974, una película sobre la *Plaçe de la République*, considerada como significativa, por sí sola, de la comunidad de París), soñemos en lo que sería un documental rodado en el siglo XVIII, en la época de las Luces, en la plaza de Grève donde se suceden sin



Horcas holandesas, grabado de Borssum. (Rikjsmuseum, Amsterdam.)

cesar esas misas para los ajusticiados y sus lúgubres preparativos. El pueblo se agolpa para presenciar la ejecución de Lally-Tollendal, en 1766. ¿Quiere hablar cuando está en el cadalso? Se le amordaza[208]. En 1780, el espectáculo tiene lugar en la plaza Dauphine. Un parricida altanero juega a ser indiferente. La multitud frustrada saludará con aplausos su primer grito de dolor[209].

Sin duda, las sensibilidades están embotadas por la frecuencia de los suplicios, infligidos demasiado a menudo por lo que nosotros llamaríamos pecadillos. En 1586, en vísperas de su matrimonio, un siciliano se deja tentar por un magnífico abrigo que roba a una dama de categoría. Llevado ante el virrey, es ahorcado en las dos horas que siguen[210]. En Cahors, según un memorialista que parece estar esbozando un repertorio de todas las formas de suplicio, «en cuaresma de dicho año 1559, fue quemado Carput; enrodado Ramon; atenazado Arnaut; Bousquet fue cortado en seis pedazos; Florimon fue ahorcado; el Négut colgado cerca del puente de Valandre, delante del jardín de Fourié; fue quemado Pouriot cerca de la Roque des Arcs [a 4 kilómetros de la ciudad actual]. En cuaresma del año 1559, Me Étienne Rigal fue decapitado en la plaza de la Conque de Cahors...»[211]. Esos patíbulos, esos ahorcados arracimados en las ramas de los árboles, cuyas pequeñas siluetas se destacan en el cielo en tantos cuadros antiguos, no son más que un detalle realista: formaban parte del paisaje.

Incluso en Inglaterra se conocen tales rigores. En Londres, las ejecuciones se efectuaban ocho veces al año, y los ahorcamientos se hacían en serie, en Tyburn, más allá de las murallas de Hyde Park, fuera de la ciudad. Un viajero francés asiste de esta forma, en 1728, a diecinueve ejecuciones simultáneas. Allí están los médicos, esperando los cuerpos que han comprado a los mismos ajusticiados, los cuales han cobrado el dinero por anticipado. Los parientes de los condenados asisten a la ejecución y, como los cadalsos son bajos, tiran de los pies de las víctimas para abreviar su agonía. No obstante, según nuestro viajero francés, Inglaterra sería menos despiadada que Francia. En efecto, se da cuenta de que «la justicia en Inglaterra no es demasiado rigurosa. Yo creo», dice, «que hay una política de no condenar a los salteadores de caminos más que a ser ahorcados para impedir que cometan homicidio, lo que rara vez hacen». En cambio, los robos son frecuentes, incluso o principalmente a lo largo de las carreteras de vehículos rápidos, las «carrozas volantes» de Dover a Londres. Entonces, ¿no sería pues necesario torturar, marcar con la infamia a estos ladrones al igual que en Francia? Por lo pronto, «serían más escasos»[212].

Fuera de Europa, el Estado tiene el mismo rostro, más atroz aún en China, en el Japón, en Siam, en la India, donde la ejecución se mezcla de forma trivial a lo cotidiano y, esta vez, con la indiferencia pública. En el Islam, la justicia es pronta, sumaria. Para entrar en el palacio real de Teherán, en 1807, un viajero debe pasar por encima de los cadáveres de ajusticiados. Aquel mismo año, en Esmirna, el mismo viajero, hermano del general Gardanne, cuando iba a visitar al pachá del lugar, encuentra a un ahorcado y a un decapitado tendidos «ante el umbral de su puerta»[213]. Una gaceta anunciaba el 24 de febrero de 1772: «El nuevo pachá de Salónica ha restablecido, con su severidad, la calma en esta ciudad. A su llegada, ha hecho estrangular a algunos amotinados que alteraban la tranquilidad pública y el comercio que había sido suspendido ha reanudado toda su actividad»[214].

Pero ¿no es el resultado lo que cuenta? Esta violencia, esta mano dura del Estado, es la garantía de la paz interior, la seguridad de las carreteras, el abastecimiento asegurado de los mercados y las ciudades, la defensa contra los enemigos exteriores, la conducta eficaz de las guerras que no dejan de sucederse. ¡La paz interior es un bien sin igual! Jean Juvénal des Ursins, hacia 1440, durante los últimos años de la Guerra de los Cien Años, decía «que si hubiera habido un rey capaz de dársela a los franceses, aunque hubiera sido un sarraceno, se hubieran puesto a obedecerle»[215]. Bastante más tarde, si Luis XII se convierte en el «Padre del Pueblo», es porque ha tenido la suerte, mediante la ayuda de las circunstancias, de restablecer la quietud del reino y de mantener «la época del pan barato». Gracias a él, escribe Claude Seyssel (1519), la disciplina está «tan vigorosamente mantenida, mediante el castigo de algún pequeño número de los más culpables, el pillaje [...] tan combatido que las gentes de armas no se atreverían a coger un huevo de un campesino sin pagarlo»[216]. Y ¿no es cierto que por haber salvaguardado estos bienes preciosos y precarios —la paz, la disciplina, el orden— la realeza francesa, después de las Guerras de Religión y después de los graves desórdenes de la Fronda, se restableció tan deprisa y se volvio «absoluta»?

Los gastos exceden a los ingresos: el recurso al empréstito

Para todas sus tareas, el Estado tiene necesidad de dinero y más aún a medida que amplía y diversifica su autoridad. No puede vivir, como antaño, del dominio del príncipe. Debe recurrir a la riqueza que circula.

Es, pues, en el marco de la economía de mercado que se constituyen, al mismo tiempo, un cierto capitalismo y una cierta modernidad del Estado. Entre los dos movimientos hay más de una coincidencia. La analogía esencial, en los dos casos, es la puesta en práctica de una jerarquía, discreta una de ellas, espectacular y ostentosa la otra, que es la del Estado. Existe otra analogía; el Estado moderno, como el capitalismo, recurre a los monopolios para enriquecerse: «los portugueses a la pimienta; los españoles a la plata; los franceses a la sal; los suecos al cobre; el Papa al alumbre»[217] A lo cual, en el caso de España, habría que añadir la *Mesta,* monopolio de la trashumancia del ganado, y la *Casa de la Contratación,* monopolio del enlace con el Nuevo Mundo.

Pero, al igual que el capitalismo, al desarrollarse, no suprime las actividades tradicionales sobre las que se apoya a veces «como sobre muletas»[218], así también el Estado se acomoda a las construcciones políticas anteriores, y se desliza en medio de ellas, para imponerles, como puede, su autoridad, su moneda, su impuesto, su justicia, su lengua de mando. Hay a la vez infiltración y superposición, conquistas y acomodaciones. Felipe Augusto, convertido en dueño de Turena, introdujo en 1203 en el reino el dinero de Turena, que desde entonces circulará al lado del dinero acuñado en París, sistema *parisiense* que no desaparecerá hasta muy tarde, bajo el reinado de Luis XIV[219]. Es San Luis quien, por su ordenanza de 1262[220], ha impuesto en todo el reino la moneda real, pero la conquista empezada no se acaba hasta el siglo XVI, trescientos años más tarde. Para el impuesto, se observa la misma lentitud: Felipe el Hermoso, que es el primero que introduce el impuesto del rey en las tierras señoriales, lo hace con astucia y prudencia. Recomienda en 1302 a sus agentes: «Contra la voluntad de los barones no hagáis estas finanzas en sus tierras»; o incluso: «Debéis hacer estas recaudaciones y finanzas con el mínimo de escándalo que podáis y coacción del pueblo sencillo, y tened precaución en poner sargentos borrachones y tratables para hacer vuestras exacciones»[221]. Será necesario que transcurra casi un siglo para que sea ganada la partida bajo el reinado de Carlos V; comprometida bajo el reinado de Carlos VI, será ganada de nuevo bajo Carlos VII: la ordenanza de 2 de noviembre de 1439 vuelve a poner el impuesto a la discreción del rey[222].

En vista del lento progreso de su fiscalidad y de la organización imperfecta de sus finanzas, el Estado vive en una situación difícil, incluso absurda: sus gastos exceden normalmente a sus ingresos y aquéllos son indispensables, inevitables día a día, mientras que éstos varían según lo que se recaude y no existe nunca la seguridad de obtenerlos. Así pues, en general, el príncipe no concibe el tren del Estado según la sensatez burguesa que consiste en inscribir sus gastos en sus ingresos, y no en gastar primero a no ser que se encuentren los recursos necesarios. Los gastos van por delante; se procura reunirlos; pero nadie en general lo logra, si bien la excepción confirma la regla.

Volver hacia los contribuyentes, perseguirlos, inventar nuevos impuestos, crear loterías: nada alcanza; el déficit se presenta como una pesadilla. No es posible ir más allá de ciertos límites, hacer entrar en las arcas del Estado la totalidad del *stock* monetario del reino. La astucia del contribuyente es eficaz y, si se presenta la ocasión, su cólera. Un florentino del siglo XIV, Giovanni di Pagolo Morelli, dando consejos a sus descendientes en materia de negocios, escribe: «Guárdate como del fuego de decir mentiras», salvo por lo que respecta a los impuestos, en cuyo caso está permitido, puesto que entonces «tú no lo haces para apoderarte de bienes ajenos, sino para impedir que se apoderen de los tuyos de forma indebida»[223] En tiempos de Luis XIII y de Luis XIV, las revueltas en Francia tienen casi siempre como origen una exacción fiscal demasiado gravosa.

Entonces no le queda al Estado más que una solución: pedir prestado. Pero hay que saber hacerlo: el crédito no se maneja con facilidad y la deuda pública en Occidente se generaliza tardíamente, en el siglo XIII: en Francia, con Felipe el Hermoso



El recaudador de impuestos, dibujo de la escuela francesa, finales del siglo XVI. (París, Museo de Louvre. Foto Larousse.)

(1285-1314), antes sin duda en Italia donde el *Monte Vecchio* veneciano se pierde en la noche de los tiempos[224]. Retraso, pero innovación: «La deuda pública», escribe Earl J. Hamilton, «es uno de los muy raros fenómenos que no se remonta a la Antigüedad greco-romana»[225].

Para responder a las formas y exigencias de la financiación, el Estado se ha visto obligado a elaborar toda una política, difícil de concebir de repente, más difícil aún de llevar a cabo. Si Venecia no hubiera escogido la solución del empréstito forzado, si no hubiera obligado a los ricos a suscribir y no hubiera tenido finalmente, a causa de la guerra, dificultades para reembolsar sus empréstitos, hubiera podido pasar por un modelo precoz de sensatez capitalista. En efecto, desde el siglo XIII, Venecia había inventado la solución que sería la de la Inglaterra triunfante del siglo XVIII: a un empréstito veneciano como a un empréstito inglés corresponde siempre la liberación de un grupo de rentas sobre las cuales fundamentar los intereses y el reemboloso; y, como en Inglaterra, los títulos de la deuda, cesibles, se venden en el mercado, a veces por encima, generalmente por debajo de la par. Una institución particular se encarga de controlar la gestión del empréstito y de asegurar el pago bi-anual de los intereses, al tipo de 5% (mientras que los préstamos privados devengan en la misma época un 20% de interés). El nombre *Monte* designa a esta institución, en Venecia como en tantas otras ciudades de Italia. Al *Monte Vecchio,* que apenas conocemos, le sucede así en 1482[224] el *Monte Nuovo;* más tarde se creará el *Monte Nuovissimo.* En Génova, una situación análoga conduce a una solución diferente. Mientras que en Venecia el Estado sigue siendo el dueño de las fuentes de ingresos que garantizaban el empréstito, los acreedores genoveses se apoderan de casi todos los ingresos de la República y forman, para regentarlos en su propio beneficio, un verdadero Estado dentro del Estado, la célebre *Casa di San Giorgio* (1407).

No todos los Estados de Europa han conocido, de entrada, estas técnicas financieras elaboradas, pero ¿cuál es el que no se apresura a hacer empréstitos?[226] Los reyes de Inglaterra, desde antes del siglo XIV se dirigen a los lucanos; después, durante mucho tiempo, a los florentinos; los Valois de Borgoña a sus ciudades; Carlos VII a Jacques Coeur, su platero; Luis XI a los Médicis instalados en Lyon. Francisco I crea, en 1522, las rentas sobre el Ayuntamiento de París *(rentes sur l'Hôlel de Ville);* es una especie de *Monte,* habiendo cedido el rey al Ayuntamiento los ingresos que garantizan el pago de los intereses. El papa recurre en época temprana al crédito para equilibrar las finanzas pontificias que no se pueden nutrir solamente de los ingresos del Estado de la Santa Sede, en el momento en que disminuyen o desaparecen las rúbricas de ingresos de la Cristiandad. Carlos V tiene que contratar empréstitos a la medida de su grandiosa política: de repente, sobrepasa a todos sus contemporáneos. Su hijo, Felipe II, no le irá a la zaga, y como consecuencia el empréstito público no cesará de crecer. Muchos capitales acumulados en Amsterdam se amontonarán, durante el siglo XVIII, en las cajas de los príncipes de Europa. Pero antes que el crédito internacional sobre el cual volveremos con gran extensión mas adelante, y que es el reino de prestamistas y prestatarios, está el mecanismo del Estado a la búsqueda de dinero, lo cual examinaremos según el ejemplo poco conocido de Castilla y el ejemplo clásico de Inglaterra.

Juros y asientos de Castilla[227]

En el siglo XV, los reyes de Castilla han constituido rentas *(juros)* garantizadas mediante ingresos enajenados a este efecto. La localización de la renta da su nombre a los *juros* que, según los casos, se denominarán en consecuencia *de la Casa de la Contrata-*

ción, de los *Maestrazgos*, de los *Puertos Secos*, del *Almojarizfazgo de Indias*, etc. Un personaje de Cervantes[228] hace referencia a colocar su dinero «como quien tiene un juro sobre las yerbas de Extremadura» (pastos de los *Maestrazgos)*.

La gran difusión de las rentas data de los reinados de Carlos V y de Felipe II. El *juro* se presenta entonces bajo formas diversas: renta perpetua *(juro perpetuo)*, vitalicia *(de por vida)*, reembolsable *(al quitar)*. Según fueran más o menos seguros los ingresos reales que los garantizaban, hay *juros* buenos y menos buenos. Otro motivo de diversidad es el tipo de interés, que puede variar entre el 5 y el 14% y más. Aunque no existe un mercado organizado de los títulos, tal como lo veremos funcionar más tarde en Amsterdam o en Londres, los *juros* se venden y cambian, y su cotización es variable, pero generalmente por debajo de la par. El 18 de marzo de 1577, en plena crisis financiera ciertamente, los *juros* se negocian al 55% de su valor.

Añadamos que existirán, en una época, *juros de caución*, dados en garantía a los hombres de negocios que, mediante contratos *(asientos)*, adelantan enormes sumas a Felipe II. Estos asientos otorgados principalmente por los comerciantes genoveses a partir de 1552-1557 representan pronto una deuda flotante muy elevada y el gobierno castellano, en sus bancarrotas sucesivas (1557, 1560, 1576, 1596, 1606, 1627), opera cada vez de la misma forma: transforma en deuda consolidada una parte de la deuda flotante —operación nada sorprendente desde nuestra perspectiva. Mientras tanto, es cierto, de 1560 a 1575 habrá consentido que los *juros* confiados a sus prestamistas no sean simplemente de caución —de simple garantía—, sino *juros de resguardo* que el hombre de negocios tiene el derecho de vender él mismo al público, si garantiza el pago de los cupones y si restituye al rey otros *juros* (devengando el mismo interés) en el momento de la liquidación final de cuentas.

Estas prácticas explican que los *hombres de negocios* genoveses tuvieran en sus manos el mercado de *juros*, comprando a la baja, vendiendo al alza, cambiando los «mal situados» por los «bien situados». Dueños del mercado, pueden jugar casi sobre seguro. Esto no impide que el más célebre de ellos, Niccolao Grimaldi, príncipe de Salerno (había comprado, con dinero, ese prestigioso título napolitano), entrase en quiebra, en 1575, como consecuencia de especulaciones con demasiado riesgo precisamente sobre los *juros*. Por otra parte, a la larga, el gobierno español se dio cuenta de que la quiebra, medida drástica, no era la única que estaba a su alcance: podía suspender el pago de los intereses de los *juros*, disminuir su rédito, convertir las rentas. En febrero de 1582, se sugiere a Felipe II una conversión del interés de los *juros* situados en las *alcabalas* de Sevilla, que están sobre la base del 6 ó 7%. Los rentistas dispondrían de la elección de conservar sus títulos al nuevo tipo (que el documento no precisa) o pedir su reembolso: un «millón de oro» se depositaría a este efecto en la primera llegada de la flota de las Indias. Pero el veneciano que nos informa piensa que, a la vista de la lentitud de los reembolsos, los rentistas preferirían revender sus títulos a una tercera persona que se conformaría con el nuevo tipo de interés. Finalmente, la operación no se realizaría.

El drama de las finanzas españolas, es que siempre era necesario recurrir a nuevos *asientos*. En tiempos de Carlos V, los primeros papeles respecto a estos anticipos, solicitados a menudo inopinadamente, fueron representados por banqueros de la Alta Alemania, los Welser y más aún los Fugger. No compadezcamos a estos príncipes del dinero. No obstante, tienen derecho a preocuparse. Ven cómo el dinero contante y sonante sale de sus arcas. Para hacer que entre de nuevo, hay que esperar siempre, amenazar un poco, apoderarse de las garantías: los Fugger se convierten de esta forma en los dueños de los *Maestrazgos* (los pastos de las Ordenes de Santiago, Calatrava y Alcántara) y en los explotadores de las minas de mercurio de Almadén. Y lo que es peor, para recuperar el dinero prestado, nuevamente hay que anticipar dinero. Prácticamen-



Jakob Fugger y su contable, estampa alemana del siglo XVI, en la época en que la casa de Augsburgo, la primera del mundo, presta sumas enormes a Carlos V. Sobre los casilleros, los nombres de los principales centros comerciales de Europa. (Fototeca A. Colin.)

te fuera del juego de los *asientos* a partir de la bancarrota de 1557, los Fugger vuelven a operar a finales del siglo, en la esperanza de recuperar lo irrecuperable.

Hacia 1557 empieza el reinado de los banqueros genoveses, los Grimaldi, los Pinelli, los Lomellini, los Spinola, los Doria, todos *nobili vecchi* de la República de San Jorge. Para sus operaciones cada vez de más envergadura, organizan las ferias de cambio llamadas de Besançon, que se celebrarán durante largo tiempo, a partir de 1579, en Plasencia. Desde entonces son a la vez los dueños de la fortuna de España, pública y privada (¿quién, en España, nobles o gentes de la Iglesia, y sobre todo los «funcionarios», no les confiaba su dinero?) y, de rebote, de toda la fortuna, por lo menos de la fortuna movilizable, de Europa. Todos operarán, en Italia, con las ferias de Besançon y prestarán dinero a los genoveses, sin saberlo incluso, con el riesgo de dejarse sorprender, como los venecianos, por la bancarrota española de 1596 que, para ellos, fue muy onerosa.

Lo que hace que los comerciantes genoveses sean indispensables para el Rey Católico, es el hecho de que transforman en un *flujo continuo* la corriente intermitente que aporta a Sevilla el metal blanco de América. A partir de 1567 es necesario pagar regularmente, cada mes, a las tropas españolas que combaten en los Países Bajos. Estas exigen el pago en oro y sus exigencias continuarán hasta el final del reinado de Felipe II (1598). Es necesario, pues, por añadidura, que los genoveses cambien por oro la plata

de América. Triunfarán en esta doble tarea y continuarán sirviendo al Rey Católico hasta la quiebra de 1627.

Entonces desaparecen del primer plano de la escena. Después de los banqueros alemanes, es la segunda montura que revienta el caballero español. Con los años 1620-1630, los nuevos cristianos portugueses toman el relevo. El conde-duque de Olivares los ha introducido con conocimiento de causa: de hecho son los testaferros, los hombres de paja de los grandes comerciantes protestantes de los Países Bajos. Por ellos, España se beneficia de los circuitos del crédito holandés, cuando vuelve a estallar la guerra en 1621 contra las Provincias Unidas.

No hay duda de que, en tiempos de su esplendor, España no supo pedir prestado y se dejó timar por sus prestamistas. Sus dueños han tratado a veces de reaccionar, incluso de vengarse: Felipe II organizó la quiebra de 1575 para desembarazarse de los genoveses. Pero fue en vano. Y es por su propia voluntad que éstos, en 1627, renunciarán o más bien rehusarán a renovar los *asientos*. El capitalismo a escala internacional puede ya actuar como dueño del mundo.

La revolución financiera inglesa: 1688-1756

Inglaterra en el siglo XVIII triunfó en su política de empréstito, y mejor aún, en lo que P. G. M. Dickson[229] ha denominado su «revolución financiera» —expresión justa puesto que se aplica a una evidente novedad, pero discutible si se piensa en la lentitud de un proceso iniciado al menos desde el año 1660 y que alcanza su pleno desarrollo a partir de 1688, para ser completado tan sólo al principio de la Guerra de los Siete Años (1756-1763). Este proceso ha exigido, pues, una larga maduración (casi un siglo), circunstancias favorables, y un impulso económico sostenido.

Esta revolución financiera, que conduce a una transformación del crédito público, sólo ha sido posible gracias a una previa y profunda reorganización de las finanzas inglesas cuyo sentido global está claro. En general, en 1640 y aún en 1660, las finanzas inglesas, en su estructura, se parecen a las finanzas de Francia en aquel tiempo. Ni de un lado ni del otro del canal existen finanzas públicas, centralizadas, bajo la dependencia única del Estado. Demasiadas cosas se abandonan a la iniciativa privada de los perceptores de impuestos que, al mismo tiempo, son los prestamistas habituales del rey, de financieros que tienen sus propios negocios y de funcionarios que no están bajo la dependencia del Estado, habiendo comprado sus cargos, sin contar un recurso constante a la *City* de Londres, como el rey de Francia recurre, él mismo, a su buena ciudad de París. La reforma inglesa que ha consistido en desembarazarse de los intermediarios que parasitaban al Estado, se ha llevado a cabo con discreción y de forma continua, sin que no obstante sea discernible un hilo conductor, cualquiera que sea éste. Las primeras medidas fueron la administración directa de las aduanas (1671) y del *excise* (1683), impuesto sobre el consumo copiado de Holanda; una de las últimas, la creación del cargo de *Lord Treasurer*, en 1714, que introdujo la implantación del *Board of Treasury*, de un Consejo del Tesoro que en definitiva vigilará el tránsito de las rentas hacia el *Exchequer*. En nuestro lenguaje actual, diríamos que hubo una nacionalización de las finanzas, implicando en este lento proceso el control del Banco de Inglaterra (control que se instaura solamente hacia la mitad del siglo XVIII, aunque el Banco haya sido fundado en 1694), además de la decisiva intervención del Parlamenteo, a partir de 1660, en la votación de los créditos y de los nuevos impuestos.

El hecho de que esta nacionalización pueda representar una transformación buro-

crática profunda, de que cambie todas las relaciones sociales e institucionales de los agentes del Estado, puede juzgarse por una reflexión incidental, desafortunadamente demasiado corta, de los observadores franceses. El gobierno de Luis XIV envió a Inglaterra dos veces a Anisson, diputado de Lyon, y a Fenellon, diputado de Burdeos, ante el Consejo de Comercio, para negociar un acuerdo comercial que, por otra parte, no se llevará a efecto. He aquí lo que escriben desde Londres, el 24 de enero de 1713, a Desmaretz, controlador general de Finanzas: «...como los agentes son aquí, como en cualquier otra parte, muy interesados, esperamos llegar a feliz término por medio del dinero, y además respecto a los regalos que les hemos ofrecido no pueden sentir la corrupción porque aquí todo está controlado»[230]. Queda por demostrar si la corrupción de un funcionario sería menos visible porque en principio representa al Estado. Lo cierto es que, a los ojos de los observadores franceses, la organización inglesa, bastante próxima a una burocracia en el sentido moderno, es original y diferente de lo que ellos conocen: «Aquí todo está controlado».

En todo caso, sin esta vuelta a tomar las riendas del aparato financiero del Estado, Inglaterra no hubiera podido desarrollar, como lo hizo, un sistema de crédito eficaz, aunque vilipendiado durante largo tiempo por los contemporáneos. En la puesta en práctica del sistema, no tuvo demasiada influencia Guillermo III, el estatúder de Holanda, que llegó a ser rey de Inglaterra. Es cierto que, al entrar en el juego, pidió prestadas grandes cantidades, «a la holandesa», para incorporar a su causa, aún precaria, a un gran número de poseedores de rentas del Estado. No obstante, el gobierno inglés utilizó procedimientoes tradicionales, léase desacostumbrados, al obtener empréstitos para hacer frente a las dificultades de la Guerra de la Liga de Augsburgo (1689-1697), y posteriormente de la Guerra de Sucesión de España (1701-1713). La novedad decisiva es que el empréstito a largo plazo se aclimata lentamente. Los gobernantes se enteran poco a poco de que hay un posible mercado, para empréstitos a largo plazo, a un tipo de interés bajo; que existe una especie de proporción preestablecida entre el volumen real de los impuestos y el volumen posible de los empréstitos (pudiendo elevarse éste sin perjuicio hasta el tercio del conjunto), entre la masa de la deuda a corto plazo y la de la deuda a largo plazo; que el verdadero y único peligro sería asignar el pago del interés sobre recursos inciertos o mal estimados anticipadamente. Estas reglas, discutidas durante largo tiempo, sólo desaparecerán el día en que el juego sea realizado con lucidez y a gran escala. Poco a poco, se comprenderá la dialéctica corto plazo-largo plazo, lo cual no sucede todavía en 1713, el año de Utrecht, en el que los empréstitos a largo plazo se denominan aún *repayable or self liquidating*. El empréstito a largo plazo se ha transformado en empréstico perpetuo como llevado por una dinámica propia. Desde entonces, ya no es reembolsable por el Estado y éste puede, transformando su deuda flotante en deuda consolidada, no agotar sus recursos en crédito o en dinero efectivo. En cuando al prestamista, puede transferir su crédito a un tercero —estando esto admitido a partir de 1692—, o sea volver a entrar, cada vez que lo desea, en su anticipo. Es el milagro: el Estado no reembolsa, el acreedor recupera su dinero a voluntad.

El milagro no ha sido gratuito. Ha sido necesario que los adversarios de la deuda, pronto monstruosa, no lleven ventaja en el vasto debate que se instaura. Tal sistema se apoyaba en el «crédito» del Estado, la confianza del público; la deuda sólo podía pues existir gracias a la creación, por el Parlamento, de nuevos ingresos, afectados, cada vez, al pago regular de los intereses. En este juego, ciertos estratos de la población, los hacendados (que pagan al Estado, mediante el *land tax*, la quinta parte de sus ingresos), los consumidores o los comerciantes de cualquier producto sujeto a impuesto, tienen la sensación de que costean los gastos de la operación, frente a una clase de parásitos aprovechados: rentistas, prestamistas, negociantes (cuyos ingresos no están sujetos a impuestos), *moneyed men* que se pavonean y provocan a la nación trabajadora.

¿No es cierto que esos aprovechados tienen interés en meter cizaña, ya que tienen todas las posibilidades de ganar en una nueva guerra, que implica, para el Estado, nuevos empréstitos y un alza de los tipos de interés? La guerra contra España (1739), primera fractura política del siglo, será en gran parte su obra. Como consecuencia, es natural que el sistema de la deuda consolidada, en el que se puede ver hoy en día la base esencial de la estabilidad inglesa, fuera atacado duramente por los contemporáneos en nombre de los buenos principios de una economía saneada. De hecho, no fue más que el fruto pragmático de las circunstancias.

Son los grandes comerciantes, los orfebres, las casas bancarias, especializadas en el lanzamiento de los empréstitos, en una palabra son los medios financieros de Londres, corazón decisivo y exclusivo de la nación, los que aseguraron el éxito de la política de empréstitos. El extranjero desempeñó su papel. Alrededor de los años 1720, en el umbral del período de Walpole y durante todo este período, el capitalismo holandés se revela como un artífice decisivo de la operación. El 19 de diciembre de 1719 se anuncian desde Londres «nuevas remesas por valor de más de cien mil libras esterlinas con el propósito de emplearlas para nuestros fondos»[231] *Funds* es el vocablo inglés que designa los títulos de la deuda inglesa. También se denominan a veces *securities, annuities.*

¿Cómo explicar las compras masivas por los holandeses de títulos ingleses? El tipo de interés en Inglaterra es a menudo (no siempre) superior a los tipos aplicados en las Provincias Unidas. Y los fondos ingleses, a diferencia de las anualidades de Amsterdam, están libres de impuestos, lo cual representa una ventaja. Por otra parte, Holanda dispone, en Inglaterra, de un saldo comercial positivo: para las casas holandesas instaladas en Londres, los fondos ingleses representan una colocación rápida y fácilmente movilizable de sus beneficios. Algunas de estas casas efectúan incluso la reinversión de las rentas de sus títulos. La plaza de Amsterdam, a partir de la mitad del siglo, forma así un bloque con la de Londres. La especulación sobre los fondos ingleses, al contado o a plazos, es en las dos plazas mucho más activa y diversificada que sobre las acciones de las Compañías neerlandesas. En resumen, aunque estos movimientos no puedan ser reducidos a un esquema sencillo, Amsterdam se sirve del mercado paralelo de los fondos ingleses para equilibrar sus operaciones de crédito a corto plazo. Incluso se ha llegado a suponer que los holandeses, en un momento dado, habrían poseído la cuarta o la quinta parte de los fondos ingleses. Esto es mucho decir. «Yo sé», escribe Isaac de Pinto (1771), «por todos los banqueros de Londres, que el extranjero no tiene más de un octavo en la deuda nacional»[232].

En resumen, ¡poco importa! Que la grandeza inglesa se haga en detrimento de los demás, de los prestamistas holandeses, pero también de los franceses, de los Cantones suizos o de Alemania, no tiene nada de sorprendente. En los siglos XVI y XVII, las rentas de Florencia, o de Nápoles, o de Génova, no habrían sido tan vigorosas sin el suscriptor extranjero. Se cree que los ragusinos deberían poseer, hacia el año 1600, 300.000 ducados de estas rentas[233]. Los capitales se burlan de las fronteras. Van hacia la seguridad. No obstante, ¿es el sistema en sí, es la revolución financiera lo que ha asegurado el esplendor inglés? Los ingleses se han convencido finalmente de ello. En 1769, en la séptima edición de *Every man his broker,* Thomas Mortimer habla del crédito público como del *«standing miracle in politics, which at once astonishes and over-awes the states of Europe»*[234]. En 1771 el tratado de Pinto, que hemos citado a menudo, le pone por las nubes[235] Pitt, en 1786, manifestaba: «convencido de que, sobre este asunto de la deuda nacional, se apoya el vigor e incluso la independencia de la Nación»[236].

No obstante, Simolin, embajador ruso en Londres, a pesar de todo consciente, él también, de las ventajas de la deuda consolidada inglesa, vio en ello una de las razones de la creciente carestía acaecida en Londres, desde 1781, «enorme y que escapa a toda

imaginación»[237]. No se puede dejar de pensar que esta escalada de deudas y de precios habría podido tener efectos completamente diferentes si Inglaterra no hubiera, al mismo tiempo, dominado el mundo. Por ejemplo, si Inglaterra no hubiera superado a Francia en América del Norte y en las Indias, regiones que han sido los puntos de apoyo evidentes de su desarrollo.

Presupuestos, coyunturas y producto nacional

Las finanzas públicas sólo se comprenden si se enmarcan en el conjunto de la vida económica de un país. Pero nos harían falta cifras exactas, finanzas claras, economías controlables. No tenemos nada de esto. No obstante, poseemos presupuestos, digamos más bien (porque la palabra no adquiere pleno sentido hasta el siglo XIX) estados de ingresos y de gastos gubernamentales. Seríamos ingenuos si los considerásemos como dinero contante y sonante, y actuaríamos a la ligera si no los tuviéramos en cuenta en absoluto.

También tenemos los *Bilanci* venecianos desde el siglo XIII hasta el año 1797[238]; las cuentas de los Valois de Borgoña de 1416 a 1477[239]. Podríamos reconstruir las cifras que se refieren a Castilla, que es en suma la España más vivaz en los siglos XVI y XVII[240]: la documentación está en Simancas. Disponemos de cifras bastante completas para Inglaterra, aunque su crítica rigurosa está aún por hacer. Para Francia no se dispone apenas más que de órdenes de magnitud[241]. Para el Imperio Otomano, existe una investigación en curso[242]. Incluso para China tenemos cifras, aunque muy dudosas[243]. Se disponen de algunas cifras, tomadas al azar de alguna memoria o relato de viaje, relativas a los ingresos del Gran Mogol[244] o del «zar»[245].

No obstante, los responsables no tienen más que una vaga idea de lo que ocurre en su propia casa. La noción de presupuesto provisional es, por así decirlo, inexistente. El estado general de las finanzas efectuado el 1.° de mayo de 1523 por el gobierno francés y que representa, con cierto retraso, un cuadro previsorio para el año 1523, es una rareza[246]. Lo mismo ocurre en el siglo XVII, con la orden dada por el Rey Católico a la *Sommaria*[247], el Tribunal de Cuentas napolitano, de enviar un presupuesto previsorio, al mismo tiempo que un presupuesto de recapitulación al finalizar el año. La racionalidad de los despachos madrileños se explica por el deseo de explotar a fondo todos los recursos del reino de Nápoles. Llegan hasta amenazar a los consejeros de la *Sommaria* con una suspensión de la totalidad o de la mitad de sus emolumentos en caso de no ejecución de las órdenes recibidas. Ahora bien, las dificultades que encuentran estos consejeros son considerables. Explican que el año fiscal encaja mal con el presupuesto anual en Nápoles: el impuesto de la sal en los Abruzzos empieza el 1 de enero, pero en los almacenes portuarios de Calabria empieza el 15 de noviembre; el impuesto sobre las sedas se recauda a partir del 1 de junio, y así sucesivamente. En resumen, el impuesto varía localmente, de un punto a otro del reino. El trabajo solicitado por Madrid no puede hacerse más que con retrasos previsibles y ni siquiera eso. De hecho, el balance de recapitulación de 1622 está en Madrid el 23 de enero de 1625; el balance de 1626 en junio de 1632; el de 1673 en diciembre de 1676. Entre las conclusiones, surge una advertencia: que no se preconice el despido de los arrendadores de impuestos y la administración directa de tales impuestos; esto equivale a ponerlos *in mano del demonio*, ¡en la mano del diablo!

En Francia prevalece la misma situación. Será necesario esperar al edicto del mes de junio de 1716 para que se introduzca en las finanzas públicas la comprobación de

las cuentas «por la adopción del sistema de partida doble»[248]. Pero en este caso se trata de un control de los gastos, no de un medio de orientarlos anticipadamente. En efecto, lo que les falta a estos presupuestos es un cálculo de las previsiones. No se vigilan los ritmos de los gastos más que por la observación de la liquidez. El nivel de las arcas señala los límites críticos, crea el verdadero calendario de la acción financiera. Cuando Calonne llega, en las circunstancias dramáticas que son conocidas, al Control General de las Finanzas, el 3 de noviembre de 1783, tendrá que esperar meses antes de poder conocer la situación exacta del Tesoro.

Los presupuestos imperfectos que poseemos o que reconstituimos valen todo lo más como «indicadores».

Esto nos enseña que los presupuestos flotan según la coyuntura creciente de los precios; en resumen, al Estado no le afectan los movimientos de alza, los sigue. No le pasa lo que les ocurre a los señores cuyas rentas permanecen, a menudo, a la zaga del índice general. Así pues, un Estado no quedará nunca bruscamente encajonado entre los ingresos al nivel de la víspera y los gastos a la altura del día siguiente. La demostración esbozada en los gráficos de la página siguiente por lo que se refiere a las finanzas francesas del siglo XVI, está mejor establecida cuando se trata de las finanzas españolas o de las finanzas venecianas de este mismo período. E. Le Roy Ladurie[249] piensa, no obstante, a partir del ejemplo del Languedoc, que habría habido, en el siglo XVI, un cierto retraso en la progresión de los ingresos del Estado sobre la enorme subida de los precios, retraso solucionado a partir de 1585. Pero lo que está fuera de duda es el aumento de los ingresos del Estado Francés en el siglo XVII.

Si la coyuntura condujese el juego, estos ingresos deberían refluir con la caída de los precios. Ahora bien, en la época de Richelieu (1624-1642) se doblan o se triplican, como si el Estado en este período desapacible fuera «la única empresa a resguardo» que podía aumentar sus ingresos a voluntad. ¿No recuerda el cardenal, en su testamento, que los superintendentes de las finanzas «igualaban el solo impuesto sobre la sal de les Marais (barrio parisino) a las Indias del rey de España»[250]?

El lazo que explicaría más de una anomalía es el que existe entre la masa fiscal y el producto nacional, del que aquélla no es más que una parte proporcional. Según un cálculo sobre Venecia[251] —aunque hay que admitir que Venecia es un caso muy particular—, esta parte proporcional podría ser del orden del 10 al 15% del producto nacional bruto. Si Venecia tiene 1.200.000 ducados de renta en 1600, pienso que el producto nacional puede ser del orden de 8 a 12 millones. Los especialistas de la historia de Venecia con los que he discutido consideran que estas cifras son bajas, pues de otro modo la tensión fiscal sería demasiado alta. En todo caso, es evidente (sin querer aburrir al lector con demasiados cálculos y discusiones) que la tensión fiscal de un territorio más extenso y menos urbanizado que el de Venecia es forzosamente más baja, del or-

---

29. LOS PRESUPUESTOS SIGUEN LA COYUNTURA

El presupuesto de Venecia es triple: La Ciudad, la Terra ferma *y el Imperio. Se ha dejado de lado el Imperio, para el que frecuentemente las cifras son suposiciones. El gráfico ha sido efectuado por la señorita Gemma Miani, principalmente a partir de los* bilanci generali. *Las tres curvas corresponden al total de ingresos de Venecia y* Terra ferma: *cifras nominales (en* ducati correnti*), cifras en oro (evaluadas en cequíes), cifras en plata (en decenas de toneladas de plata). Las cifras para Francia, establecidas por F. C. Spooner, tienen un valor muy moderado. Cifras nominales en libras tornesas y cifras calculadas en oro. Por imperfectas que sean las curvas, indican que hay coyunturas presupuestarias en relación con la coyuntura de los precios. Fernand Braudel,* La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philipp II, *II, 1966, p. 31.*

PRESUPUESTOS DE VENECIA
VENECIA + TERRAFERMA

Cientos de miles de ducats correnti

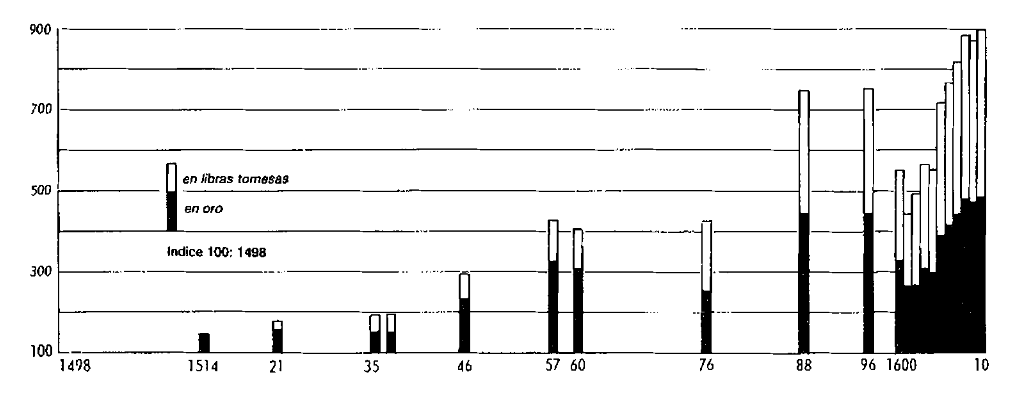
Cientos de miles de zecchini

Decenas de toneladas de plata

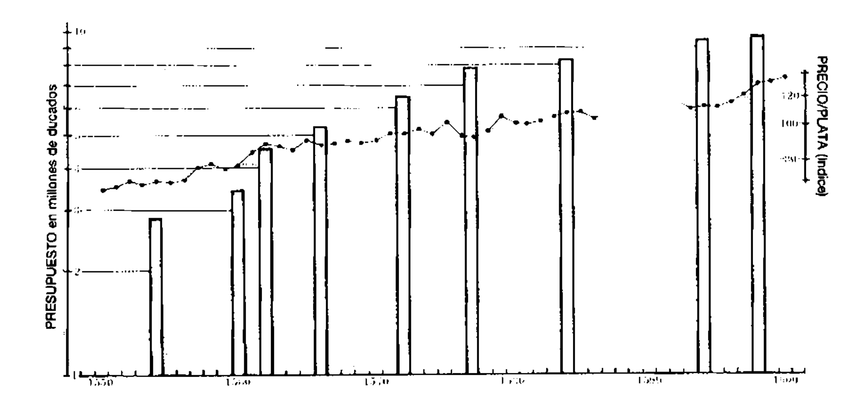
50
10
5
1

1423 54 64 69 90 1500 59 69 78 82 87 94 1602 09 21 33 37 38 41

1.—El caso de Venecia



2.—El caso de Francia



3.—El caso de España

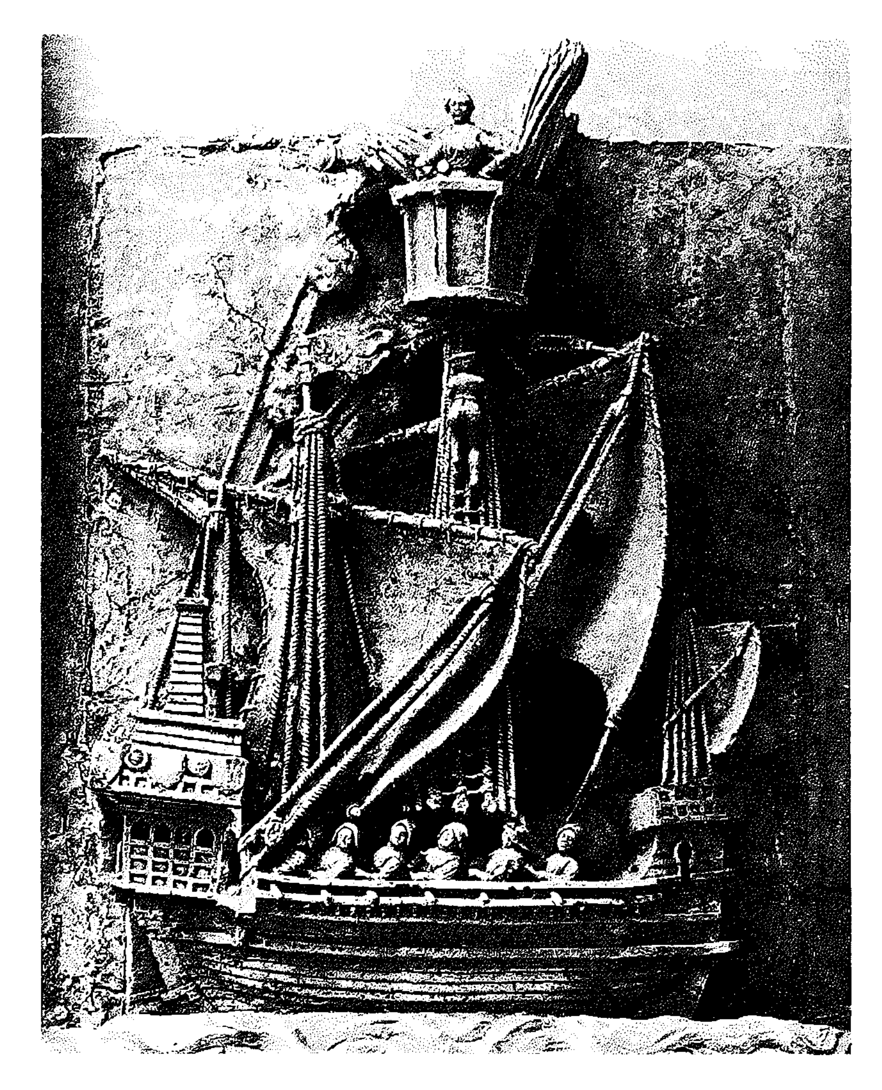
El índice precios/plata está tomado de Earl J. Hamilton. Los presupuestos están evaluados en millones de ducados castellanos, moneda de cuenta que no ha sufrido variaciones en el período considerado. Las evaluaciones presupuestarias están tomadas de un trabajo inédito de Alvaro Castillo Pintado. Esta vez, a pesar de las imperfecciones del cálculo de ingresos, la coincidencia entre la coyuntura de los precios y el movimiento de las entradas fiscales es mucho más clara que en los casos anteriores. Gráficos provisionales, análogos a éstos, pueden calcularse fácilmente para Sicilia y el Reino de Nápoles, así como para el Imperio Otomano, tarea que ya ha emprendido el grupo de Omer Lutfi Barkan. Fernand Braudel, La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II, *II, 1966, p. 33.*

den del 5%, al parecer[252]. ¿No se ha favorecido la extensión del Estado territorial por sus menores exigencias fiscales que las de las ciudades-estado de dimensiones demasiado pequeñas? Todo esto es aleatorio.

Pero si los historiadores hiciesen el mismo cálculo en varios países, quizás se podría comprobar, con la posibilidad de algunos recortes, si existe allí o no medio alguno de entrever el movimiento del producto nacional. A falta de lo cual, cualquier traslación al pasado de las explicaciones y aclaraciones de los estudios actuales en torno al crecimiento resultaría ilusoria. Pues es con relación a la masa entera de la renta nacional como todo debe ser comparado y calibrado. Por ejemplo, al anticipar recientemente un historiador, a propósito de la Europa Occidental del siglo XV, que los gastos de guerra oscilaban entre el 5 y el 15% de la renta nacional, aun cuando estos porcentajes sean sólo estimados y no estrictamente medidos, se proyecta con ello una luz sobre estos viejísimos problemas[253]. Pues el límite bajo del 5% representa, *grosso modo,* el tipo de un presupuesto ordinario en aquellos lejanos tiempos; el 15% es un exceso que no podría durar sin catástrofes.

Hablemos de los financieros

La doble imperfección del sistema fiscal y de la organización administrativa del Estado, el repetido recurso al empréstito explica el lugar precozmente preponderante de los financieros. Estos forman un sector aparte del capitalismo, sólida y estrechamente



Molde de una escultura de Jacques Coeur en Bourges, mediados del siglo XV. Representa una galeaza de J. Coeur que, tesorero del rey, participa también en el gran comercio internacional de su tiempo, en el Levante. (Foto E. Janet-Lecaisne.)

ligado al Estado, y por esto no lo hemos abordado en el capítulo precedente. Primeramente, era necesario presentar al Estado.

La palabra en sí es ambigua. Es sabido que el *financiero* no es, en el lenguaje antiguo, un *banquero.* En principio, el financiero se ocupa del dinero del Estado, mientras que el banquero se ocupa de su propio dinero y más aún del de sus clientes. Pero esta distinción se revela bastante insuficiente. Igual ocurre más tarde con la distinción entre financiero *público* y financiero *privado*[254]. En realidad, ningún financiero se li-

mita únicamente a las finanzas. Siempre se dedica a algo más —especialmente relacionado con la banca— y esto se integra en un juego global, a menudo muy amplio y diferenciado.

Y esto ocurre siempre. Jacques Coeur es el tesorero *argentier* de Carlos VII; al mismo tiempo es comerciante, empresario de minas, armador: en calidad de tal, impulsa, desde Aigues-Mortes, un comercio del Levante que se independiza del monopolio veneciano. Los documentos de su proceso nos revelan la enumeración interminable de sus muy numerosos negocios y empresas[255]. Como consecuencia, los «tratantes», «*partisans*», «hombres de negocios» que son tan numerosos a lo largo de la historia financiera de la monarquía francesa, no estarán, tampoco ellos, más que medio comprometidos en las finanzas públicas; sin forzar los términos, son a menudo los banqueros al servicio del rey y, ante todo, están al servicio de ellos mismos. El dinero que prestan es necesario que lo pidan prestado, y forzosamente deben mezclarse en los complicados juegos del crédito. Esto es lo que hacen, por ejemplo, esos financieros italianos al servicio de Mazarino, Serantone, Cenami, Contarini, Airoli y Valenti, que el cardenal ha colocado, no sin motivo, en Génova o en Lyon, lo cual le permite un juego incesante y provechoso, aunque a menudo arriesgado, con las letras de cambio[256]. Aun cuando el financiero es «funcionario de finanzas», como a menudo ocurre en Francia, de forma que presta al rey el mismo dinero que ha percibido de los contribuyentes, no se contenta con su oficio de agente fiscal y de prestamista. Ahí tenemos, por ejemplo, una poderosa familia de financieros del Languedoc, la de los Castanier, en la época de Luis XV[257]. Su fortuna comienza con la Guerra de Sucesión de España. Unos son recaudadores de la «*taille*» de Carcasona, otros directores de la Compañía de las Indias, sus hijos o sobrinos están en el Parlamento de Toulouse antes de llegar a ser ministros de Estado. En Carcasona funcionan las fábricas Castanier. En París hay una banca Castanier. Los armadores de Cádiz y de Bayona están comanditados por Castanier. En tiempos del Sistema de Law, existe en Amsterdam una banca Castanier. Más tarde, Dupleix, para su política en las Indias, pide prestado a Castanier. Otros ejemplos de lo que Chaussinand-Nogaret llama «comerciante-banquero-empresario-armador-financiero» de la primera mitad del siglo XVIII, los Gilly o los Crozat. Antoine Crozat, uno de los prestamistas esenciales del rey y que quería regenerar la Compañía de las Indias (al lado de Samuel Bernard), participa en la formación de la Compañía del Cabo Negro, en la Compañía de Guinea, en el tratado del *asiento* (la introducción de los negros en la América española), en la Compañía del Mar del Sur. Resumiendo, en todo el gran comercio internacional francés. En 1712, obtenía el monopolio del comercio de Louisiana.

Pero la situación es diferente cuando el financiero, en vez de prestar al Estado, del que forma parte, vende sus servicios al exterior, a otros príncipes o a otros Estados. ¿Es un oficio diferente, superior? Esto es lo que afirma en todo caso un testigo que, en 1778, representa el punto de vista de Holanda: «No hay que confundir», dice, «el arte del financiero con ese arte destructor del cual Italia hizo antaño un funesto regalo a Francia; con este arte que formó "*partisans*", *tratantes* y *fermiers*, conocidos en Inglaterra bajo el nombre de *gentes de expediente*, cuya habilidad hemos alabado algunas veces tontamente y cuyo uso debería proscribir todo gobierno perspicaz»[258]. Este tipo de financiero «superior», de calidad internacional, se desarrolla enormemente, en el siglo XVIII, en Génova, en Ginebra, y más aún en Amsterdam.

En esta ciudad[259], la distinción entre negociantes y banqueros-financieros aumenta a finales del siglo XVII, y el foso abierto se agranda rápidamente. La responsabilidad recae incluso sobre la cantidad de prestatarios que se agolpan en la ciudad de Amsterdam. El primero de estos importantes empréstitos del Estado por emisión de obligaciones ha sido «el empréstito austriaco de un millon y medio de florines a la casa Deutz

en 1695»[260]. Esta rama de negocios se desarrollará rápidamente, aparte de las oficinas que tratan al por mayor, con una multitud de corredores y subcontratistas que negocian títulos y obligaciones entre el público y de paso perciben una comisión. Una vez «cerrado» el empréstito, los títulos son admitidos a cotización. Entonces es un juego corriente hacer que suban y liquidar por encima de la par los títulos que han sido obtenidos en condiciones a menudo particulares y ventajosas y después volver a realizar una operación análoga, a condición de que «no se cargue aún más con una partida del último empréstico». Así es cómo la colosal banca de Henry Hope, sucesora de la firma Smeth, como prestamista de Catalina II, logrará lanzar, entre 1787 y 1793, diecinueve empréstitos rusos de tres millones de florines cada uno, o sea por un valor total de 57 millones[261]. Es pues con ayuda de dinero holandés, escribe J. G. Van Dillen, que Rusia pudo conquistar a costa de Turquía un gran territorio hasta las costas del Mar Negro. Otras firmas, Hogguer, Horneca y Cie, Verbrugge et Goll, Fizeaux, Grand et Cie, Smeth, participan en estas colocaciones de empréstitos que interesan a toda la Europa política, o poco menos. No obstante, en estos juegos fáciles se produjeron algunos desastres (pero éstos son los riesgos del oficio): un empréstito austriaco, contratado con garantías silesianas en 1736, se vendría abajo, en 1763, con la conquista de Silesia por Federico II; más tarde, tendría lugar la catástrofe de los empréstitos franceses concedidos a partir de 1780.

Esta influencia de las finanzas de Amsterdam no representa por sí sola una novedad: siempre ha habido, desde la Edad Media, en uno u otro país, un grupo financiero dominante que ha impuesto sus servicios al conjunto de Europa. He mostrado bastante extensamente la España de los Austrias con el telón de fondo de los comerciantes de la Alta Alemania en tiempos de los Fugger, después me he referido a los *hombres de negocios* genoveses a partir de 1552-1557; Francia, presa durante siglos de la habilidad de los comerciantes italianos; la Inglaterra del siglo XIV, controlada por los banqueros prestamistas de Luca y Florencia. En el siglo XVIII, Francia se somete finalmente a la internacional de la banca protestante. Y es el momento en que triunfan en Alemania los *Hofjuden*, los judíos de la Corte que han ayudado al desarrollo y al funcionamiento, a menudo difícil incluso para Federico II, de las finanzas principescas.

Inglaterra, como ha sucedido con frecuencia, es un caso aparte. Al volver a tomar las riendas de sus finanzas, suprimió la intervención de los prestamistas que, al igual que en Francia, habían dominado antaño el crédito. Así pues, una parte del capital de la nación ha sido proyectado de nuevo hacia los negocios, ante todo hacia el comercio y la banca. Pero al final, el crédito público no colocaba fuera de juego a las potencias financieras de antaño. Sin duda, el sistema de *funds*, precozmente generalizado tanto para los créditos a corto plazo como a largo plazo, estaba dirigido al público en general. El admirable estudio de P. G. M. Dickson da la lista de categorías de suscriptores: van de arriba hacia abajo en la escala social. Pero al autor no le ha costado trabajo probar que, bajo esta aparente apertura, un reducido grupo de comerciantes y de financieros, avezados en los juegos de la especulación, domina el proceso de los préstamos al Estado, tomando en suma su revancha[262]. En primer lugar, porque la parte de los numerosos *pequeños* suscriptores no representa más que una débil proporción del total de los empréstitos suscritos. Después porque, en Amsterdam, por ejemplo, los manipuladores de dinero que lanzan el empréstito no se contentan con colocar las suscripciones: compran por su cuenta enormes paquetes de títulos, se sirven de ellos casi inmediatamente (a veces aún antes del cierre de los registros) para especular, se benefician de un nuevo empréstito para jugar sobre el anterior. Denunciando al Parlamento el monopolio que se han arrogado en las finanzas del Estado los que él llama con desprecio los *undertakers*, sir John Barnard obtiene finalmente que los empréstitos de 1747 y 1748 sean abiertos directamente al público, sin la mediación de los financieros. Pero



Le paiement des redevances *(El pago del canon) (detalle), de Brueghel el Joven (hacia 1565-hacia 1637). (Gante, Museo de Bellas Artes. Foto Giraudon.)*

la especulación rodea sin dificultad el nuevo sistema de suscripción y el gobierno se dio cuenta una vez más de que no podía privarse de estos profesionales si quería tener éxito en un empréstito[263]. No obstante, concluye P. G. M. Dickson, hay que reconocer un fundamento sólido a los clamores de los *tories* contra el mundo del dinero, y no ver en ello una simple ignorancia y prejuicio propio de los excluidos[264].

De los traitants *al Arriendo General* (Ferme Générale)*

La Francia monárquica no logró «nacionalizar» sus finanzas. Quizás no lo intentó seriamente, a pesar de los esfuerzos del abate Terray, de Turgot y especialmente de Necker. Pero la monarquía acabó por morir. Si la Revolución logró de entrada la reforma financiera, esto se debe a que la dificultad era, ante todo, de orden social e institucional[265]. J. F. Bosher tiene razón al decir (en 1970) que lo que cuenta, en la larga historia de las finanzas monárquicas, es menos el saldo de los ingresos y los gastos que, evidentemente, ha desempeñado su papel, que la estructura de un sistema donde triunfan, con amplitud de siglos, los intereses privados.

De hecho, Francia no tiene finanzas públicas, ni sistema centralizado; así pues, ni el orden ni la previsión son posibles. Todos los departamentos de la Administración están fuera de un verdadero control gubernamental. Las finanzas dependen, en efecto, de intermediarios que garantizan la percepción de impuestos, cánones, cantidades pedidas a préstamo. Estos intermediarios, son las ciudades, ante todo París (rentas sobre el Ayuntamiento) y Lyon, los estados provinciales, la asamblea del clero, los arrendadores que perciben los impuestos indirectos, los funcionarios de finanzas que manejan los impuestos directos. ¿Podemos imaginar lo que pasaría con el Tesoro del Estado Francés *hoy en día,* si no estuviera a su lado el Banco de Francia y, a sus órdenes y bajo sus órdenes, los recaudadores, los controladores y toda la administración, pesada sin duda, ciudadela al fin y al cabo, de la calle Rivoli? ¿Y si toda la maquinaria estuviera en manos de empresas privadas o semiprivadas? La monarquía se encontraba en esta situación; en efecto, utilizaba toda una serie de cajas, un centenar. Por la que fue en principio caja central de la Tesorería real sólo pasaba, como máximo, la mitad de los ingresos del rey[266]. Si el rey tiene necesidad de dinero, asigna este o aquel gasto sobre esta o aquella caja, pero, según reza el refrán, «allí donde no hay nada, el rey pierde sus derechos». Incluso los recaudadores generales, que controlan de hecho efectivamente los puestos clave del impuesto directo, son funcionarios que han comprado sus cargos y que anticipan al rey a cuenta de las sumas que la *«teille»,* la *«vingtiéne»* o la capitación harán entrar en sus arcas. Tienen su independencia, sus propios negocios.

La monarquía francesa se dedica, pues, hasta el último día de su existencia, a la explotación de intereses privados. Compadezcamos a los financieros perseguidos sin pie-

* La «Ferme Générale» fue una de las varias innovaciones financieras introducidas en el reinado de Luis XIV por J. B. Colbert. Consistía básicamente en una suerte de sindicato de financieros que tomaba en arriendo el derecho de recaudación de impuestos *indirectos* (con excepción de los *affaires extraordinaires* y de determinados derechos arancelarios) a cambio de una suma global, satisfecha por adelantado y usualmente fijada para un lapso de 9 años. El equipo de financieros, a su vez, tomaba el dinero prestado, constituyendo así la *Ferme* un campo seguro de inversión. Del magma social conocido en la época como *financieros* (a menudo sedicentes «banqueros») se individualizaron *traitants* y *partisans,* concertadores con la administración regia de «tratados» o «partidos» en tanto que «proveedores», titulares de responsabilidades de suministro. En el siglo XVIII ambas denotaciones sociales habían llegado a adquirir un cierto tinte peyorativo (*N. del T.*).

dad, de Jacques Coeur a Semblançay, a Nicolas Fouquet, incluso a John Law. Pero, ¿cómo no reconocer la eficacia momentánea de las cámaras de justicia creadas para investigar y obtener la devolución de una parte de las prevaricaciones de ciertas personas encargadas del manejo de los fondos públicos? En total, existieron catorce de estas cámaras, ocho en el siglo XVI, cinco en el siglo XVII, y una, la última de todas, en 1716-1717, muy poco después de la muerte de Luis XIV[266]. La documentación conservada permite a veces darse cuenta del estado de las finanzas públicas y la personalidad de estos intermediarios, los tratantes («que trataban de un derecho, de un impuesto»), los *partisans* («que tomaban *en parti* un impuesto y lo recaudaban en su provecho después de haber ingresado una suma en el fisco»[267].

La cámara de justicia de 1661[268], que corresponde al proceso del superintendente Fouquet, ofrece la ocasión de captar al natural los mecanismos y las vastas ramificaciones del sistema. Tenemos ante nosotros 230 *partisans*, si no todos los acusados, al menos su casi totalidad. Las finanzas de Luis XIV, en este preciso comienzo del reinado, son pues estas 200 a 300 personas de las cuales 74, las más ricas, dominan el asunto. Como siempre, se ven minorías, camarillas. Estos personajes están asociados, unidos por acuerdos, matrimonios, asociaciones —verdaderos *lobbies*. Pronto se verá triunfar, por eliminación de los rivales, al *lobby* de Colbert[269] que, el detalle da que pensar, eliminará al grupo de Mazarino, del cual él mismo procedía. Estos tratantes, a pesar de lo que cuenta el público, que quisiera ver en ellos a personas salidas de la nada, son todos de origen distinguido: de 230 *partisans* identificados, 176 son nobles (o sea un 76,5% del total); de los 74 que van en cabeza de los impuestos (tres de los cuales no están identificados), 65 son «secretarios del rey».

He aquí, pues, una primera sorpresa: estos hombres supuestamente salidos de la nada hace mucho tiempo que están en las filas de la nobleza y que caminan al servicio del rey. Es allí, no en la mercancía, donde se han formado. Para ellos, el servicio del rey es el procedimiento para medrar. Ciertamente, si no se hubieran informado de las interioridades, cómo iban a conducir su barca? Segunda sorpresa: el dinero contante y sonante que los *tratants* anticipan al rey les es suministrado a ellos por los grandes propietarios de la aristocracia del reino. Si el proceso de Fouquet inquieta tanto a la buena sociedad es porque ésta teme las revelaciones del superintendente, el cual, por otra parte, guardará silencio. Pero nosotros conocemos bien a estos riquísimos prestamistas, a pesar de las consignas de discreción y de silencio: ¿no recomendó el propio Mazarino en su testamento que no se investigase sobre el origen de sus bienes, que no se pusieran en claro las cuentas y las artimañas de sus empleados puesto que, según él decía, se trataba en tal caso del provecho del Estado? Según se ve, la *ragione di stato* puede constituir una buena coartada. Pero, en realidad, toda la aristocracia está implicada en el escándalo de las finanzas reales. Hacer estallar el escándalo sería mancillarla, comprometerla.

Entonces, si esta aristocracia se alía con las familias de los tratantes, esto es debido a sus relaciones sociales: la fortuna de estos proveedores de fondos «es comparable o quizás superior a la de muchos *tratants*; y el rumor público se complace en agrandar esta riqueza no sin cierta fantasía». «El casamiento», concluye Daniel Dessert, «ya no se presenta como un mercado donde se intercambia el dinero contra un apellido antiguo, sino más bien como una asociación de capital». Así pues, la aristocracia, desde el reinado personal de Luis XIV, no está fuera del juego de los negocios; incluso se ha adjudicado los más ventajosos, las finanzas del rey, que serán hasta el fin del Antiguo Régimen el sector fructífero por excelencia, donde se aloja un capitalismo vigoroso aunque, a nuestros ojos, sea de mala calidad.

El sistema que se percibe, por ejemplo, en 1661 está establecido sin duda desde hace mucho tiempo. Pues viene de bastante lejos[270]. El pasado empuja hacia delante.



Financiero en la campiña en traje de mañana, *caricatura francesa del siglo XVIII. (Colección Viollet.)*

¿Cómo modificarlo cuando está en el centro de la sociedad privilegiada? Si la renta inmobiliaria, que nutre a la clase dominante, baja de las alturas para ser de nuevo invertida en la vida del país, se debe en gran parte a los anticipos que los *traitans* hacen al rey. Los años pasan, el sistema no hace más que consolidarse y, de alguna forma, institucionalizarse. Desde 1669, con Colbert, aparecen claramente lo que nosotros llamaríamos los sindicatos (en el sentido bursátil: reuniones de capitalistas), encargados de recaudar grupos de impuestos. «Sin embargo, las contratas generales de recaudación de impuestos no comenzarán en realidad más que con el arriendo Fauconnet, en 1680, que agrupó gabelas, impuestos indirectos, dominios, tratos y entradas»[271], por un importe real que excedió los 63 millones de libras. Bajo su forma definitiva, se constituye aún más tarde, después de 1726, la Contrata General de recaudación de impuestos *(Ferme Générale)*. Es un fruto tardío, perfectamente madurado en 1730 cuando el fructífero monopolio del tabaco ha venido a añadirse al inmenso campo anterior de la *Ferme*. Cada seis años, el arriendo de las gabelas se adjudicaba a un hombre de paja, generalmente un ayuda de cámara del controlador general. Los cuarenta arrendadores generales de impuestos eran los garantes de la ejecución del contrato. Habían depositado enormes fianzas (hasta 1.500.000 libras por persona) que les devengaban intereses. Estas sumas aseguraban los primeros pagos anticipados al fisco, pero por su enorme cuantía hacía que los arrendadores generales de impuestos fueran inamovibles en sus fun-

ciones, o poco menos. Para echarlos —pues esto pasaba— era necesario reembolsarles su dinero depositado y, otra dificultad, encontrar un sustituto solvente.

Según las condiciones del contrato, la *Ferme* pagaba al rey por anticipado el importe previsto en el arriendo —de hecho, sólo una parte del ingreso total anual de los múltiples impuestos que la contrata se encargaba de recaudar. Una vez terminada la operación, una parte fantástica de la riqueza del país quedaba en manos de los recaudadores de los impuestos que se percibían en concepto de la sal, el tabaco, el trigo, las importaciones y exportaciones de toda índole. Evidentemente, el Estado aumentaba sus pretensiones de arriendo en arriendo: 1726, 80 millones; 1738, 91; 1755, 110; 1773, 138 millones. El margen de beneficio, no obstante, era enorme.

Naturalmente, no entraba todo el que quería en este club de financieros riquísimos. Para ello era necesario ser muy rico, obtener el acuerdo del controlador general, poseer la apariencia de una gran honorabilidad, haber hecho carrera en los cargos de finanzas, haber ocupado un puesto de intendente o haber participado en la Compañía de Indias. Y sobre todo, ser aceptado por el propio club. Los recaudadores generales de impuestos nombraban, directa o indirectamente, una serie de puestos decisivos, por lo que tenían medios de controlar las admisiones individuales, prepararlas por anticipado o impedirlas. Cada candidatura coronada por el éxito, cuando se la puede seguir de cabo a rabo, revela gestiones, esperas, protecciones, compromisos y sobornos. En realidad, la *Ferme* es una especie de clan familiar donde lazos matrimoniales, parentescos antiguos y nuevos forman una densa trama. Si se procediese a un estudio genealógico estricto de esos cuarenta potentados (son exactamente 44, en 1789), vistas sus numerosas alianzas, «no se excluye que [tal] confrontación [...] llegue a reunirlos a todos en dos o tres, y hasta en una sola familia»[272]. Yo veo en ello una prueba más de esta regla obsesiva del pequeño número, de esa centralización estructural de la actividad capitalista. Estamos aquí en presencia de una aristocracia del dinero que, de una forma natural, franquea la puerta de entrada de la alta nobleza.

La gran prosperidad de la *Ferme Générale* se produjo aproximadamente de 1726 a 1776, durante medio siglo. Estas fechas tienen su importancia. La *Ferme* es el resultado del sistema financiero construido, paso a paso, por la monarquía. Al crear sus cuadros de «funcionarios» había ofrecido a las finanzas la base de su desarrollo. Potentes y tenaces sistemas, de origen familiar, se habían establecido y eran duraderos. Pero con el Sistema de Law empieza para los financieros una nueva era de prosperidad inaudita. No son los especuladores dichos los que constituyen la mayoría de los *mississipians* enriquecidos, sino las personas establecidas en el mundo de las finanzas. Al mismo tiempo, el centro económico de la vida francesa pasa entonces de Lyon a París. Los provincianos alcanzan la capital, y multiplican allí los lazos útiles y amplían el horizonte de sus intereses y de sus actividades. Nada más característico, desde este punto de vista, que el ejemplo ya expuesto de los habitantes del Languedoc. Su provincia tiene la décima parte de la población del reino; ahora bien, constituyen en París, en las finanzas en sentido amplio (incluidos los proveedores), el grupo más numeroso. Su éxito será considerable a escala nacional. Pero la historia de Francia, ¿no es en todos los aspectos (guerra, literatura, política...) la fortuna de las provincias que llegan una después de la otra, como por turnos, al primer plano de la escena?

Está claro que no es la casualidad lo que ha llevado al Languedoc al primer plano de las finanzas francesas. Sus exportaciones de sal (las salinas de Peccais), trigo, vino, telas y sedas lo orientan de forma natural hacia el exterior. Otra ventaja: el hecho de que el mundo de los negocios sea allí tanto protestante como católico. La revocación del Edicto de Nantes no ha cambiado las cosas más que en apariencia. El lado protestante es el exterior —a la vez Génova, donde los reformados tienen un relevo, Ginebra, Frankfurt, Amsterdam, Londres. No hay nada de sorprendente si los hombres de

negocios católicos dejan a un lado sus susceptibilidades religiosas: la soldadura entre católicos y protestantes es la soldadura económica necesaria del interior y del exterior. Y ésta se impone en todos los cimientos comerciales del reino. Pero en este juego, la banca protestante acabará por colonizar Francia. Esta se presenta como un capitalismo de un orden superior, una mezcla de negocios de tal suerte, más amplio que el de las finanzas francesas que se distancia de ésta y, poco a poco, la cortocircuita. En 1776, la llegada de Necker a la intervención general de la Hacienda (aunque el título de interventor *[centrôleur]* no le fuera concedido entonces), es un momento decisivo de todo el sistema financiero de Francia. Necker es enemigo de la *Ferme;* el extranjero se levanta contra el manipulador de dinero autóctono.

Lo malo para la finanza francesa es que, al mismo tiempo, se aleja más y más de sus antiguas costumbres de inversión activa; se repliega sobre sus propias actividades y pierde visiblemente terreno, incluso a los ojos de un parisiense *medio* como Sébastian Mercier: «Lo que hay de singular es que se ha querido absolver a la finanza porque ésta gana menos hoy en día que antaño, pero es necesario que sus ganancias sean aún inmensas, puesto que lucha tan vigorosamente para el mantenimiento de sus operaciones»[273].

La *Ferme* durará hasta la Revolución, que reservará a sus miembros un fin trágico: 34 ejecuciones en floreal, pradial y termidor del año II (mayo-julio 1794). Sus fortunas llamativas, sus lazos con la alta nobleza, las enormes dificultades financieras del Estado en vísperas de la Revolución los hacían candidatos a la venganza pública. Ellos no tuvieron la suerte de tantos negociantes y banqueros de provincias o de París que supieron disimular sus capitales hasta el momento de convertirse oportunamente en los proveedores y los prestamistas de dinero de los nuevos regímenes.

La política económica de los Estados: el mercantilismo[274]

¿Se puede hablar de *una* política económica de los Estados europeos, siempre la misma, cuando su acción es forzosamente diversa y tan dominada por contingencias particulares, incluso contradictorias? Imaginar esta acción bajo aspectos uniformes y demasiado netamente definidos sería ciertamente darle una coherencia que no podría poseer. Esto es lo que hace Sombart, en su búsqueda de una imposible ecuación del mercantilismo.

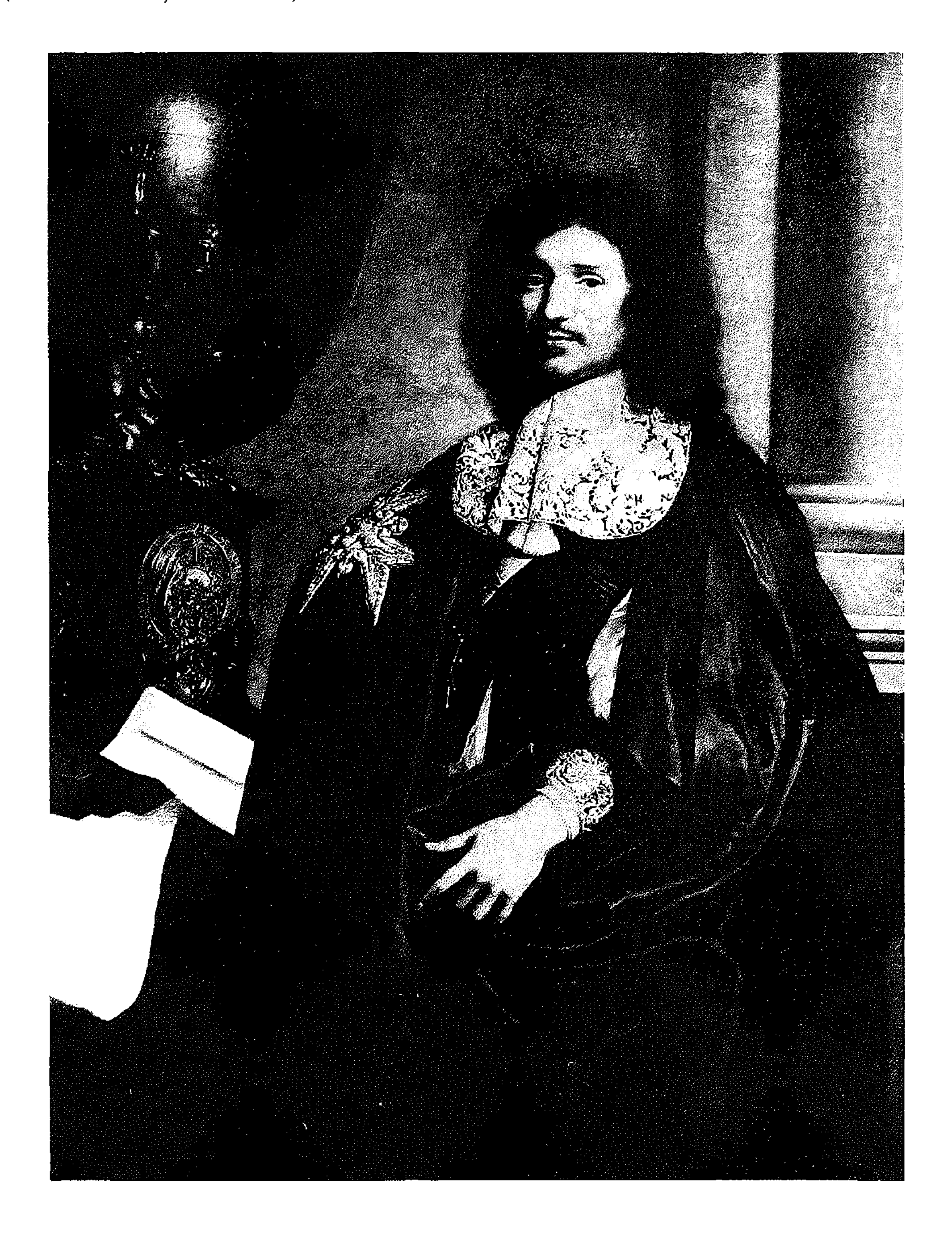
T. W. Hutchinson[275] tiene sin duda razón al invitar a historiadores y economistas a eliminar la propia palabra mercantilismo, «una de las palabras terminadas en *ismo,* más fastidiosas y más vagas de nuestro diccionario», tardíamente formada a partir de la expresión *mercantil system,* contra el cual Adam Smith se había declarado en guerra en su obra clásica de 1776. No obstante, la etiqueta, por mala que sea, reagrupa cómodamente una serie de actos y actitudes, proyectos, ideas y experiencias que marcan, entre los siglos XV y XVIII, la afirmación primera del Estado moderno frente a los problemas concretos a los que tiene que enfrentarse. En resumen, según la fórmula de H. Kellenbenz[276] (1965), «el mercantilismo es la dirección principal de la política económica [e incluso del pensamiento] en la época de los príncipes absolutos de Europa». Quizás, en lugar de príncipes absolutos (el término es abusivo), sería major decir Estados territoriales, o Estados *modernos,* con el fin de poner énfasis en la evolución que los ha impulsado a todos hacia su modernidad. Pero por vías y etapas diferentes. A pesar de que un historiador puede decir (1966), sin riesgo de equivocarse: «Existen tantos mer-

cantilismos como mercantilistas»[277]. Esbozado en el siglo XIV, quizás en el siglo XIII con el sorprendente Federico II de Sicilia[278], presente aún en el siglo XVIII, este mercantilismo de duración demasiado larga no es ciertamente un «sistema» fácil de definir de una vez por todas, con la coherencia que le presta Adam Smith para mejor confundirlo[279].

Un estudio preciso debería hacer distinciones según los lugares y las épocas. Ya Richard Häpke habrá hablado, del siglo XIII al siglo XVIII, de un *Früh,* de un *Hoch* (en la época de Colbert) y, después de la muerte de éste (1683), de un *Spätmerkantilismus*[280]. Henri Hauser señalaba en sentido inverso un «colbertismo antes de Colbert»[281]. De hecho, el mercantilismo, no es más que el empuje insistente, egoísta, rápido y vehemente del Estado moderno. «Son los mercantilistas», afirma Daniel Villey, «quienes han inventado la nación» [282], a menos que sea la nación o la pseudo-nación en gestación la que, al inventarse ella misma, haya inventado el mercantilismo. En todo caso, es fácil para el mercantilismo dárselas de ser una religión de Estado. Para burlarse de todos los economistas oficiales, el príncipe de Kaunitz, uno de los grandes servidores de María Teresa, no vacilaba en calificarse como un «ateo de la economía»[283].

De todas formas, desde que hubo un empuje de nacionalismo, de defensa a lo largo de las fronteras mediante derechos de aduana en ocasiones «violentos»[284], desde que se pudo detectar una forma de egoísmo nacional, el mercantilismo pudo reivindicar su papel. Castilla prohibe sus exportaciones de trigo y de ganado en 1307, 1312, 1351, 1371, 1377, 1390[285]; igualmente Francia bloquea la exportación de granos bajo el reinado de Felipe el Hermoso en 1305 y 1307. Mejor aún, en el siglo XIII existe un *Acta de navegación* aragonesa, antecesora de la inglesa; en Inglaterra, a partir de 1355[286], se prohíbe la importación de hierro extranjero; a partir de 1390, el *Statute of Employment* niega a los extranjeros el derecho a exportar oro o plata, debiendo transformar sus beneficios en mercancías inglesas[287]. Y si se analizase cuidadosamente la historia comercial de las ciudades italianas, se encontraría sin duda una gran cantidad de medidas análogas. No hay pues nada de nuevo en las grandes decisiones del mercantilismo clásico: el *Acta de navegación* inglesa de 1651; los derechos impuestos por Colbert sobre el tonelaje de los navíos extranjeros (1664, 1667); o el *Produktplakat* que establecía en 1724 los derechos del pabellón nacional de Suecia[288] y excluía a los barcos holandeses que, hasta entonces, habían traído la sal del Atlántico. La sal importada disminuyó en cantidad, aumentó en precio, pero el golpe asestado al competidor favoreció el desarrollo de una marina sueca que pronto se iba a ver en todos los mares del mundo. Tanto es así que el mercantilismo no es finalmente más que la política de cada uno para sí. Montaigne y Voltaire lo dijeron, el primero sin pensarlo mucho, hablando en general: «La ventaja de uno no puede ser más que el perjuicio del otro»; el segundo, claramente: «Está claro que un país no puede ganar sin que otro pierda» (1764).

Ahora bien, la mejor manera de ganar según los Estados mercantilistas, es atraer hacia sí una parte, la más considerable posible, del *stock* mundial de metales preciosos e impedir luego que salga del reino. Este axioma de que la riqueza de un Estado corresponde a una acumulación de metales preciosos dirige en realidad toda una política de multiples consecuencias e implicaciones económicas. Guardar para sí sus materias primas, trabajarlas, exportar productos manufacturados, reducir mediante aranceles proteccionistas las importaciones extranjeras —esta política que se nos aparece como una política de crecimiento por la industrialización está, en realidad, guiada por otras motivaciones. Ya un edicto de Enrique IV (antes de 1603) proponía el desarrollo de las manufacturas «por ser el único medio de no transportar fuera del reino el oro y la plata para enriquecer a nuestros vecinos»[289]. F. S. Malivsky, abogado del territorio de Brno, enviaba al emperador Leopoldo I, en 1663, un voluminoso informe en el cual indicaba que «la Monarquía de los Habsburgo pagaba al extranjero anualmente millones por mer-



Jean-Baptiste Colbert, *de Cl. Lefebvre. (Museo de Versalles. Colección Viollet.)*

cancías extranjeras que le hubiera sido posible producir en el país»[290]. Para Le Pottier de La Hestroy (septiembre de 1704), el problema es de una luminosa simplicidad: si el exceso de la balanza se traduce por la llegada de mercancías, «estas mercancías no pueden servir más que para el lujo y la sensualidad de los habitantes y de ninguna forma para enriquecer el Reino, porque finalmente las mercancías se destruyen por el uso. Por el contrario, si el intercambio se hace en plata, que no se destruye por el uso, la plata debe quedarse en el reino y, al aumentar todos los días más y más, debe hacer que el Estado se vuelva rico y poderoso»[291]. Siguiendo esta opinión, Werner Sombart anticipa que «desde las Cruzadas hasta la Revolución Francesa», ha habido, entre el Estado y las minas de plata o los lavaderos de oro, una estrecha dependencia: «en otros términos, tanta plata (y más tarde oro), tanta fortaleza del Estado», *so viel Silber (später Gold), so viel Staat!*[292].

Así pues, la idea de no malgastar sus reservas monetarias obsesiona a los Estados. El oro y la plata son «unos tiranos», decía Richelieu[293]. En una carta fechada el 1 de julio de 1669[294], Colbert, primo del gran Colbert, antiguo intendente de Alsacia, embajador de Luis XIV en Londres, comenta la decisión del gobierno inglés que prohíbe a Irlanda la exportación de sus bueyes. Esto priva a Francia y a su marina de un abastecimiento a buen precio de barriles de carne de buey salada. ¿Qué hacer? ¿Importar bueyes de Suiza o de Alemania, «como lo he visto efectivamente practicar por los carniceros cuando estaba en Alsacia»? Quizás. Pero «más vale comprar la carne de buey muy cara a los súbditos del rey, ya sea para los navíos o para las necesidades de los particulares, que obtener a menor precio la carne extranjera. El dinero que se gasta en el primer caso se queda dentro del reino y sirve como medio para que los súbditos pobres de su Majestad paguen sus cánones, de forma que el dinero vuelva a las arcas del rey en vez de que salga del reino». Evidentemente, ésos son lugares comunes, como las manifestaciones del otro Colbert, el verdadero, que juzgaba a «todo el mundo [...] acorde en reconocer que la grandeza y el poderío de un Estado se miden únicamente por la cantidad de dinero que posee»[295]. Cincuenta años antes, el 4 de agosto de 1616, don Hernando de Carrillo recordaba a Felipe III que «todo se mantiene a fuerzas de dinero... y la fuerza de Su Majestad consiste esencialmente en el dinero; el día en que el dinero falte, se perderá la guerra»[296]. Palabras que son evidentes por sí mismas, sin duda, en boca del presidente del Consejo de Hacienda de Castilla. Pero el equivalente se encontrará, diez veces de cada una, en la pluma de los contemporáneos de Richelieu o de Mazarino. «Vos sabéis, Monseñor», escribe al canciller Séguier (26 de octubre de 1644) el relator del Consejo de Estado Baltazar que éste ha enviado en misión a Montpellier, «que de la manera como se hace ahora la guerra, el último grano de trigo, el último escudo y el último hombre sirven de mucho»[297] Es cierto que la guerra, cada vez más costosa, ha influido en el desarrollo mercantilista. Con el progreso de la artillería, de los arsenales, de las flotas de guerras, de los ejércitos permanentes, del arte de las fortificaciones, los gastos de los Estados modernos se disparan. La guerra representa más y más dinero. Y el dinero, la acumulación del metal precioso, se convierte en una obsesión, motivo principal de sabiduría y juicio.

¿Hay que condenar esta obsesión resueltamente como pueril? ¿Hay que considerar, con una óptica moderna, que era absurdo, incluso pernicioso contener y vigilar el flujo de los metales preciosos? ¿O bien es el mercantilismo la expresión de una verdad básica; a saber, que los metales preciosos han servido, durante siglos, de garantía y de motor para la economía del Antiguo Régimen? Sólo las economías dominantes dejan circular libremente las especies monetarias: Holanda en el siglo XVII, Inglaterra en el siglo XVIII, las ciudades mercantiles de Italia algunos siglos antes (en Venecia, la plata y el oro entraban sin dificultad y volvían a salir con la condición de haber sido reacuñados en la Zecca). ¿Llegaremos a la conclusión de que la libre circulación de metales

preciosos, siempre excepcional, ha sido la elección inteligente de la economía dominante, uno de los secretos de su grandeza? ¿O bien, al contrario, que *sólo la economía dominante podía permitirse el lujo de una libertad semejante, sin peligro para ella sola?*

Según los historiadores, Holanda no habría conocido ninguna forma de mercantilismo[298]. Esto es posible y, sin embargo, es mucho decir. Es posible, puesto que Holanda ha tenido esa libertad de acción que confiere el poder. Con las puertas abiertas, no temiendo a nadie, no teniendo ni siquiera necesidad de reflexionar demasiado sobre el sentido de su acción, Holanda es objeto de meditación más aún para los demás que para ella misma. Pero esto es mucho decir, pues el ejemplo de las demás políticas es contagioso, el espíritu de represalias es natural. La fuerza holandesa no excluye inquietudes, detenciones ni ciertas tensiones. La tentación mercantilista se impone a ella entonces: de esta forma quedará resentida bruscamente por las rutas nuevas y modernas construidas en 1768 a través de los Países Bajos austriacos[299]. Más aún, al acoger con los hugonotes franceses sus industrias de lujo, Holanda se ingeniará la forma de protegerlas[300]. ¿Ha sido razonable el cálculo en el contexto de las actividades holandesas? Isaac de Pinto sostiene que hubiera sido mejor permanecer fiel a un «comercio de economía», a un régimen de puertas abiertas, y acoger sin demasiadas restricciones los productos industriales de Europa y la India[301].

A decir verdad, Holanda no podía evadirse del espíritu de su tiempo. Sus libertades comerciales no son más que una apariencia. Toda su actividad conduce a monopolios *de hecho,* que Holanda vigila atentamente. Por otra parte, en su imperio colonial, esta nación se ha comportado como las demás, peor aún que las demás. Así pues, todas las colonias de Europa han sido consideradas como cotos vedados sometidos al régimen del *Exclusivo.* Si no se infringe la regla, no se forjará ni un clavo de hierro, ni se fabricará ninguna pieza de tela en la América española, por ejemplo, a menos que la metrópoli lo autorice. Afortunadamente para las colonias, éstas están a varios meses, incluso a años de navegación de Europa. Esta distancia por sí sola es creadora de libertad, para algunos al menos: las leyes de Indias, se decía en la América española, son como telas de araña: los pequeños resultan cogidos, no los grandes.

Pero volvamos a la cuestión: el mercantilismo ¿fue un simple error de juicio, una obsesión de ignorantes que no comprendían que los metales preciosos no son la sustancia del valor, que la sustancia del valor es el trabajo? Esto no es tan seguro, pues la vida económica se desarrolla sobre dos planos: la circulación del dinero y la circulación del papel, si se puede confundir bajo este cómodo nombre (como lo hacían los franceses del siglo XVIII ante el gran escándalo de Isaac de Pinto) todos los títulos «artificiales» de crédito. De estas dos circulaciones, la una está por encima de la otra. Todo el alto nivel pertenece al papel. Las operaciones de los *tratants,* de los banqueros, de los negociantes se expresan, en lo esencial, en este lenguaje superior. Pero en el plano de la vida diaria no se utilizará más que dinero contante y sonante, bueno o malo. En este nivel, en esta planta baja, el papel se acepta mal, circula mal. No habrá forma de mover a los pequeños transportistas que van a llevar la artillería francesa a Saboya, en 1601, con papel[302]. No se podrá reclutar ni un soldado ni un marino pagando con papel. Ya en 1567, cuando el Duque de Alba llega a los Países Bajos con su ejército, los sueldos y los gastos se pagan con oro, obligatoriamente en oro, tal como Felipe Ruiz Martín lo ha demostrado hace tiempo[303]. Sólo a partir de 1598 el soldado, a falta de otra cosa mejor, aceptará el metal blanco. Pero en cuanto lo recibe, enseguida que puede lo cambia por oro. Para el soldado es una ventaja, una necesidad, tener su fortuna consigo en forma de algunas pequeñas monedas para meterlas en su bolsa o en su cinturón. La guerra implica piezas de oro o de plata, tan indispensables como el pan.

Cuando el papel llega obligadamente a manos de las gentes humildes, sean quienes fueren, hay que transformarlo, cueste lo que cueste, en monedas de oro, de plata



Pago de la soldada a los soldados del ejército, de Callot. (Foto Bulloz.)

o incluso de cobre. La correspondencia de d'Argenson, teniente de policía, conservada en parte desde 1706 hasta 1715, nos informa de manera monótona e insistente sobre los pequeños estafadores, los «oscuros usureros que negocian billetes de moneda [emitidos por el gobierno real] con la mitad de pérdida»[304]. A estos traficantes mediocres no les falta trabajo. Con los pobres o con los ricos. Para convencerse de que la práctica era corriente (a pesar de las diferencias de cambio que ésta tiende por otra parte a hacer aumentar), basta con leer las correspondencias comerciales de aquel tiempo. En la contabilidad de los barcos de Saint-Malo, que hemos mencionado anteriormente (págs. 325 y 380), se puede leer según está escrito en 1709: «para 1.200 libras de billetes moneda [...] teniendo el 40% de pérdida en dichos billetes [...] no les reconocemos más que... 720 libras». Y además, en el mismo año: «para 16.800 libras de billetes moneda [...] a 40% de agio [...] quedan 10.080 libras netas»[305].

Verdad para Francia, se pensará, de un país retrasado en el plano de la técnica económica puesto que, aun a principios del siglo XIX , el público parisino acepta con reparos los billetes del Banco de Francia. Pero incluso en la Inglaterra del siglo XVIII, el papel-moneda es mal aceptado a veces. Por ejemplo, a los marinos de la Royal Navy, que cobran hasta cuatro libras al mes, se les paga en billetes cuando regresan a tierra.

Es un hecho que estos billetes les gustan poco, puesto que a un cambista astuto, Thomas Guy, se le ocurre aprovecharse de ello. Este frecuenta en Rotherhite, suburbio de Londres, las tabernas de los marineros, les compra sus billetes con dinero contante y sonante y se convierte en uno de los hombres más ricos de Londres[306].

Como dice D. Dessert, hay pues muchas personas para las que, sin duda alguna, «la moneda metálica es la única verdadera dimensión de todas las cosas»[307]. En estas condiciones, nosotros diremos que el mercantilismo se calca sobre las posibilidades de acción de Estados en vías de creación y desarrollo. Las necesidades económicas, en su realidad ordinaria y mayoritaria, les obligan a utilizar, a valorar el metal precioso. Sin él, se produciría con demasiada frecuencia la parálisis.

El Estado inacabado frente a la sociedad y la cultura

En el momento de concluir estas explicaciones, es necesario que el lector sea consciente de lo que está en juego y elija una de las dos posturas siguientes.

La primera postura consiste en pensar que todo ha dependido del Estado —la modernidad de Europa y, de rebote, la del mundo, incluyendo en esta modernidad el capitalismo que es su producto y la causa eficiente. Esto equivale a adherirse a la tesis de Werner Sombart, en sus dos libros *Luxus und Kapitalismus* (1912) y *Krieg und Kapitalismus* (1913), dos libros que reconducen con vehemencia la génesis del capitalismo a la potencia del Estado, pues el lujo es ante todo, durante siglos, el lujo de la Corte principesca, o sea del Estado en su mismo centro; y la guerra, que no acaba de aumentar sus efectivos y sus medios, mide el crecimiento vigoroso y tumultuoso de los Estados modernos. Esto equivale también a suscribir la opinión general de los historiadores —las excepciones confirman la regla[308]— que comparan al Estado moderno con el ogro de la fábula, con Gargantúa, Moloch, Leviathan...

Otra postura consistiría en defender, y sin duda con mayor razón, lo inverso, el Estado inacabado, completándose como puede, no pudiendo ejercer él mismo todos sus derechos, ni cumplir todas sus tareas, obligado, de hecho, a dirigirse a otras personas, sufriendo las consecuencias.

Si esta obligación se impone a él en todas las direcciones es ante todo porque no dispone de un aparato administrativo suficiente. La Francia monárquica no es más que un ejemplo entre *todos* los demás. Hacia 1500, si damos crédito a la estimación más bien optimista de un historiador[309], Francia disponía de 12.000 personas a su servicio, para una población de 15 a 20 millones de habitantes. Y esta cifra de 12.000 puede constituir un tope que, al parecer, nunca se sobrepasó bajo el reinado de Luis XIV. Hacia 1624, un buen observador un poco desencantado, Rodrigo Vivero[310], indica que el Rey Católico nombra *«70.000 plazas, oficios y dignidades»*, en una España menos poblada que Francia pero que posee un enorme Imperio. La burocracia moderna, a la que se refiere Max Weber, es pues esta reducida población. Y en realidad, ¿se trata de una burocracia en el sentido actual de la palabra?[311]

Nadie garantizará estas cifras de 12.000 ó 70.000 personas al servicio del Rey Muy Cristiano o del Rey Católico. También es verdad que el Estado moderno, a partir de esta base, no cesa de extender los círculos de su acción, sin que, por otra parte, jamás logre incluir a la nación entera. Pero este esfuerzo y muchos otros análogos son batallas perdidas de antemano. En Francia, el intendente, que es en cada generalidad el representante directo del gobierno central, apenas tiene colaboradores y subdelegados. De ahí la necesidad de que el hombre del Rey alce su voz para que sea comprendido y

obedecido, y de que tan a menudo adopte actitudes ejemplares. El mismo ejército es insuficiente, aun en tiempos de guerra, *a fortiori* en tiempos de paz. En 1720, para desplegar el cordón sanitario que habría de proteger al país de la peste de Marsella, se emplean todas las gendarmerías y todas las tropas regulares. Se abandona el país y sus fronteras[312]. ¿No se pierden todas estas acciones en un espacio cien veces más vasto relativamente que hoy en día? Todo se diluye y se utiliza su fuerza en esto.

La monarquía francesa no salva las apariencias más que poniendo a su servicio la sociedad o las sociedades y, lo que es más, la cultura, la sociedad, es decir las clases que dominan por su prestigio, sus funciones, su riqueza; la cultura, es decir esos millones de voces, esos millones de oídos, todo lo que se dice, se piensa o se repite desde un extremo al otro del reino.

Las estructuras sociales cambian tan lentamente que el esquema de Georges Gurvitch, imaginado para el siglo XIII, aún puede servir de guía. Incluso en 1789, se destacan cinco sociedades hacia los altos planos de la jerarquía: las gentes del rey, la aristocracia con carácter feudal, la clase de los señores, las ciudades, las buenas ciudades y finalmente la Iglesia. Con cada una de ellas, la monarquía ha encontrado un compromiso, un *modus vivendi.* La Iglesia es fuerte —¿puede decirse que fue comprada por dos veces al menos y a buen precio: por el Concordato de 1516 que autoriza a la monarquía a nombrar a los altos dignatarios del clero (pero entonces la monarquía escoge entre Roma y la Reforma, una decisión dramática, quizás inevitable, pero de grandes consecuencias); y de nuevo, en 1685, con ocasión de la revocación del Edicto de Nantes que cuesta al reino una parte importante de su prosperidad? Para la nobleza señorial y la alta nobleza, el oficio de las armas es, sin embargo, una carrera bastante larga, en una época de guerras continuas. Y la corte y la mina de las pensiones son un cebo constante. No sabríamos decir, por otra parte, hasta qué punto, con independencia de este juego, se suelda la monarquía a su o a sus noblezas. El sociólogo Norbet Elias piensa que una sociedad está para siempre marcada, determinada por sus períodos anteriores y no menos fuertemente por sus primeros orígenes. Así, pues, la monarquía ha salido del magma de la feudalidad. El rey de Francia era un señor como los demás que posteriormente se distinguió de ellos, elevándose por encima de ellos, sirviéndose de su lenguaje, de sus principios para sobrepasarlos. La realeza permanece así marcada por sus orígenes, «la nobleza le es consustancial». La realeza lucha contra la nobleza pero no rompe con ella; la aprisiona en las fastuosidades de la Corte, pero se aprisiona con ella. La monarquía desarraiga a la nobleza; no hace nada, sino al contrario, por abrirle francamente las puertas del comercio. Pero de resultas de esto, la toma a su cargo.

Con respecto a las ciudades, la monarquía ha multiplicado sus mercedes, sus privilegios, es libre de agobiarlas con impuestos, de apoderarse de una parte de sus ingresos. Pero las ciudades se benefician del mercado nacional que poco a poco se afianza. Los patriciados y las burguesías de las ciudades tienen el monopolio del comercio, ¿es poco esto? Finalmente, el rey vende a la «mercancía» una parte de su poder. Los funcionarios del rey salen de las buenas ciudades. Compran sus cargos y pueden revenderlos o cederlos a sus herederos. La venalidad de los cargos conduce a una feudalización[313] de una parte de la burguesía. Un cargo es una parcela de la autoridad pública, alienada por el Estado, como antaño se había dado la tierra en feudo. La venalidad es la fabricación de una sociedad monárquica que se construye y se eleva como una pirámide. Los niveles superiores representan la nobleza de toga, ambigua, importante, que no ha sido creada por un capricho de reyes, sino por el simple desarrollo, bastante lento en verdad, de un núcleo administrativo y de las necesidades del Estado.

A medida que la venalidad de los cargos se generaliza adquiere confianza toda una clase burguesa, especialmente en Francia. El Estado es para ese país una máquina de fabricar ricos. Una parte importante de la fortuna francesa sale de allí. Por otra parte,

se diría lo mismo de la mayoría de los países —ya sea o no venal el cargo—, de Inglaterra, de las Provincias unidas, de los Países Bajos católicos. En España, la venalidad afecta sólo a los empleos de poca importancia de las ciudades, los de los *regidores*. Pero precisamente son los funcionarios, nobles o ennoblecidos de «campana» como diríamos en Francia, los que a la vuelta de los siglos XVI-XVII se aprestan a despedazar a la nobleza establecida, a apoderarse de sus tierras y a progresar hacia lo alto de la sociedad. Y, por otra parte, ¿quién presta a los *hombres de negocios* extranjeros sino estos nuevos ricos? Y en el siglo XVII, ¿quién refeudalizó y medio vació los campos castellanos sino ellos? Asimismo, en una ciudad como Venecia, la venalidad de los cargos no exite más que a un nivel inferior, a la usanza de los *cittadini,* esos «burgueses». Las magistraturas ejercidas por los nobles son generalmente de corta duración y se suceden como un *cursus honorum* a la antigua usanza. Lo cual no impide que los nobles se ocupen indirectamente de la percepción de los impuestos del Señorío, de la práctica del comercio, de dirigir sus vastas propiedades.

Esta parte muy reducida de la sociedad que encuadra en el marco del Estado encuentra en sus funciones una fuerza suplementaria. El cargo es para la burguesía lo que la Corte es para la alta nobleza, una satisfacción de amor propio y un medio para medrar. Este éxito es el de linajes de una extrema perseverancia. De esta forma, conjuntos de familias llegan a sustituir al Estado. Si éste es vigoroso, la prueba se desarrolla sin demasiados perjuicios para el mismo. Esto es lo que sugiere una reflexión pertinente de J. van Klaveren[314]; a saber, que la venalidad de los cargos, aun en Francia, donde prolifera más que en otras partes, no entraña *ipso facto* ni la corrupción ni la disminución catastrófica de la autoridad pública. El oficio, que es un bien transmisible, tampoco se administra con la prudencia de un padre de familia atento a salvaguardarlo todo. Pero un monarca tal como Luis XIV detrae, por medio de los cargos, una parte de los patrimonios burgueses —es una especie de impuesto eficaz; por otra parte, protege a las clases inferiores contra eventuales exacciones. Los funcionarios son controlados con bastante firmeza.

Después del reinado autoritario de Luis XIV, sin embargo, las cosas degenerarán demasiado deprisa en un sentido negativo. A partir de mediados del siglo XVIII, la opinión pública ilustrada se levanta contra la venalidad de oficios. Esta venalidad, que en algún tiempo fue benéfica al régimen monárquico, deja de serlo[315]. Esto no impide que en 1746 se hable, en Holanda, para luchar contra la oligarquía de las ciudades y su corrupción, de establecer un régimen a la francesa[316].

Así pues, la monarquía en Francia —y en toda la Europa moderna— es toda la sociedad. Deberíamos decir quizás, ante todo, la alta sociedad. Pero por medio de ella, la masa de los súbditos es sometida.

Toda la sociedad, pero también toda la cultura, o poco le falta. La cultura, bajo el punto de vista del Estado, es un lenguaje ostentatorio y que incita, que debe incitar. La coronación en Reims, la curación de las escrófulas, los palacios de magnificencia[317], son triunfos admirables, garantías de éxito. Mostrar al rey: es otra política ostentatoria y que gana siempre. De 1563 a 1565, durante dos años, Catalina de Médicis se obstina, a través de todo el reino, en presentar al joven Carlos IX a sus súbditos[318]. ¿Qué deseaba Cataluña en 1575?[319] *«Ver el rostro a su rey.»* Un libro español de preceptos que se remonta a 1345 afirmaba ya que «el Rey es para el Pueblo lo que la lluvia es para la tierra»[320]. Y la propaganda pronto ofrece sus servicios, una propaganda tan vieja como el mundo civilizado. En Francia, tendríamos de sobra donde escoger al respecto. «Nosotros nos consideramos», dice un libelista de 1619[321], «como pequeños mosquitos comparados con este águila real. ¡Que castigue, que mate, que corte en pedazos a los que son rebeldes a sus mandamientos! Aun cuando fueran víctimas de ello nuestras mujeres, nuestros hijos y parientes próximos». ¿Quién podría expresarlo mejor? Sin



El joven rey Carlos IX. (Foto N.D. Roger-Viollet.)

embargo, habremos de alegrarnos de que de vez en cuando haya habido algunas notas discordantes. «¿No oís», mi querido lector, «las trompetas, los oboes y la música de la marcha de nuestro gran monarca, tarará, tarará, tarará? Sí, es incomparable, es invencible quien viene a hacerse coronar», en Reims, donde vive y escribe nuestro burgués comerciante, Maillefer[322](3 de junio de 1654). ¿Habría que ver en él al burgués típico que Ernest Labrousse describía como una reprimido social?[323] El burgués que ha sido

a veces partidario de la Liga, a veces jansenista[324], a veces partidario de la Fronda. Pero, hasta el gran movimiento del Siglo de la Ilustración, lo más frecuente es que gruña a puerta cerrada.

Sobre este terreno operacional de la cultura y de la propaganda, tendríamos que decir muchas cosas. Del mismo modo que sobre la forma que ha adoptado la oposición ilustrada: parlamentaria, hostil al absolutismo real o al privilegio nobiliario, pero no al privilegio del capital. Volveremos a tratar sobre esto. Pero tampoco introduciremos, en el debate, el patriotismo y el nacionalismo. Son todavía recién llegados, están casi en su primera juventud. No están en absoluto ausentes entre los siglos XV y XVIII, máxime cuando las guerras no dejan de favorecer su desarrollo, de avivar su llama. Pero no nos anticipemos. Tampoco inscribamos la Nación en el activo del Estado. Como siempre, la realidad es ambigua: el Estado crea la Nación, le da un marco, una entidad. Pero lo inverso es cierto y, por mil conductos, la Nación crea el Estado, le aporta sus aguas vivas y sus pasiones violentas.

Estado, economía, capitalismo

Andando camino hemos dejado también de lado toda una serie de problemas interesantes, pero ¿valía la pena que nos detuviéramos a analizarlos detalladamente? Así pues, ¿hubiera tenido yo que decir *bullionismo* cada vez que los metales preciosos están de actualidad, y no mercantilismo? Cuando éste implica obligatoriamente a aquél que, cualesquiera que sean las apariencias, es su razón de ser. ¿Hubiera sido necesario decir y repetir *fiscalismo* cada vez que el impuesto está en juego? Pero el *fiscalismo* ¿no acompaña siempre al Estado, que es, como decía Max Weber[325], una empresa, al mismo título que una fábrica y, por esto, obligado a pensar sin cesar en sus entradas de dinero, nunca suficientes, según hemos visto?

Finalmente, y por encima de todo, ¿había que dejar detrás, sin respuesta formal, la pregunta formulada con tanta frecuencia? El Estado, ¿ha promovido o no el capitalismo? ¿Lo ha impulsado hacia adelante? Incluso si hay reservas sobre la madurez del Estado moderno, si como consecuencia del espectáculo de la actualidad, se toman sus distancias con respecto a él, hay que darse cuenta de que, entre los siglos XV y XVIII, el Estado concierne a todo y a todos, que es una de las nuevas fuerzas de Europa. Pero, ¿el Estado lo explica todo, somete todo a su orden? No, mil veces no. Por otra parte, ¿no cuenta la reciprocidad de las perspectivas? El Estado favorece el capitalismo y acude en su socorro —sin duda. Pero invirtamos la afirmación: el Estado desfavorece el desarrollo del capitalismo que, a su vez, es capaz de estorbarlo. Las dos cosas son exactas, sucesiva o simultáneamente, siendo siempre la realidad una complicación previsible e imprevisible. Favorable, desfavorable, el Estado moderno ha sido una de las realidades en medio de las cuales el capitalismo ha recorrido su camino, unas veces estorbado, otras veces favorecido, y bastante a menudo progresando en terreno neutro. ¿Cómo podría ser esto de otro modo? Si el interés del Estado y el de la economía nacional en su conjunto coinciden a menudo, siendo, en principio, la prosperidad de sus súbditos condición de los beneficios de la empresa-Estado; el capitalismo se encuentra siempre en la parte de la economía que tiende a insertarse en medio de las corrientes más intensas y más rentables de los negocios internacionales. Juega así sobre un plano mucho más vasto que el de la economía de mercado ordinaria, ya lo hemos dicho, y que el del Estado y sus preocupaciones particulares. Naturalmente, es por esto que los intereses capitalistas, tanto ayer como hoy, transgreden los del espacio restringido de

la Nación. Esto falsea o, por lo menos, complica el diálogo y las relaciones entre el Capital y el Estado. En Lisboa, que he elegido como ejemplo con preferencia a otras diez ciudades, no se ve que el capitalismo de los negociantes, de los hombres de negocios, de los poderosos, se agite, manifieste su existencia. Y es que, para el capitalismo, lo esencial ocurre en Macao, puerta secreta abierta a China, en Goa enclavada en la India, en Londres que impone sus mandamientos y sus exigencias, en la lejana Rusia cuando se trata de vender un diamante de un tamaño excepcionalmente grande[326], y en el vasto Brasil esclavista de los propietarios de plantaciones, de los buscadores de oro y de los *garimpeiros* (buscadores de diamantes). El capitalismo está siempre calzado con botas de siete leguas o, si se prefiere, tiene las piernas interminables de Micromegas. El tercer y último volumen de esta obra tratará, ante todo, de esta dimensión.

La conclusión, por el momento, es que el *aparato del poder,* potencia que atraviesa e inviste todas las estructuras, es mucho más que el Estado. Es una suma de jerarquías, políticas, económicas, sociales, culturales, un montón de medios coercitivos o por medio de los cuales el Estado puede siempre hacer sentir su presencia, o que representan a menudo la piedra angular del conjunto, o de los que no es casi nunca el único dueño[327]. Puede incluso suceder que se eclipse, que se rompa; pero siempre deberá ser reconstituido, se reconstituye indefectiblemente, como si fuera una necesidad biológica de la sociedad.

LAS CIVILIZACIONES NO DICEN SIEMPRE NO

Las civilizaciones o las culturas —las dos palabras se confunden aquí sin perjuicio— son océanos de costumbres, de obligaciones, de aquiescencias, de consejos, de afirmaciones, realidades todas que, a cada uno de nosotros, nos parecen personales y espontáneas, cuando a menudo nos vienen de muy lejos. Son una herencia al igual que la lengua que hablamos. En una sociedad, cada vez que las grietas o los abismos tienden a abrirse, la omnipresente cultura las colma, o al menos las disimula, acaba de aprisionarnos en nuestra tarea. Lo que Necker decía de la religión (corazón mismo de la civilización): es para los pobres «una cadena potente y un consuelo diario»[328], se puede decir de la civilización y para todos los hombres.

En Europa, cuando la vida renace con el siglo XI, la economía de mercado, la sofisticación monetaria son otras tantas novedades «escandalosas». En principio, la civilización, antiguo personaje, es hostil a la innovación. Esta dirá no al mercado, no al capital, no al beneficio. O por lo menos albergará sospechas, reticencias. Después, al pasar los años, se renuevan las exigencias y las presiones de la vida cotidiana. La civilización europea se ve presa en un conflicto permanente que la descuartiza. Le llega entonces el momento de dar, de buen grado, luz verde. Y esta experiencia no es sólo la del Occidente.

Otorgar un lugar a la difusión cultural: el modelo del Islam

Una civilización es a la vez permanencia y movimiento. Presente en un espacio, se mantiene en él, se aferra a él durante siglos. Al mismo tiempo, acepta ciertos bienes que le proponen las civilizaciones vecinas o lejanas y difunde sus propios bienes fuera de ella. La imitación, el contagio actúan al igual que ciertas tentaciones internas contra la costumbre, lo que ya está hecho, lo que ya es conocido.

El capitalismo no escapa a esas reglas. En cada instante de su historia, es una suma de medios, de instrumentos, de prácticas, de hábitos de pensamiento que son, sin discusión, bienes culturales y que, como tales, viajan y se intercambian. Cuando Luca Paccioli publica en Venecia su *De Arithmetica* (1495) resume, por lo que respecta a la contabilidad por partida doble, soluciones conocidas desde mucho tiempo atrás, como en Florencia desde finales del siglo XIII[329]. Cuando Jakob Fugger *der Reiche* reside en Venecia, estudia allí la partida doble que se llevará en sus equipajes a Augsburgo. Finalmente, la partida doble ha conquistado, por un medio o por otro, una parte de la Europa mercantil.

La letra de cambio se ha impuesto también de ciudad en ciudad, por difusión, a partir de las ciudades italianas. Pero, ¿no viene de mucho más lejos? Para E. Ashtor[330] la *sutfaya* islámica no tiene nada que ver con la letra de cambio del mundo occidental. Esta difiere profundamente en su textura jurídica. Concedido. Pero indudablemente existe mucho antes que la letra de cambio europea. ¿Cómo suponer que los comerciantes italianos, que han frecuentado muy tempranamente los puertos y mercados del Islam, hayan desatendido este medio de asegurar, mediante un simple escrito, la transferencia a un punto lejano de cierta suma de dinero? La letra de cambio (cuya invención se atribuyen a los italianos) resuelve en Europa el mismo problema, si bien, en



Comercio en las escalas de Levante, según una miniatura de los Voyages de Marco Polo. *(Colección Viollet.)*

realidad, ha tenido que adaptarse a condiciones que no son las del Islam, principalmente por lo que respecta a las prescripciones de la Iglesia que prohíben el préstamo a interés. No obstante, su origen oriental me parece probable.

Igualmente podría ser de origen oriental la asociación mercantil del tipo *commenda,* muy antigua en el Islam (el Profeta y su mujer, una viuda rica, habían constituido una *commenda*)[331], que es la forma ordinaria de comercio con puntos lejanos, hasta la India, Insulindia y China. Lo cierto es que, espontánea o tomada prestada, la *commenda* no aparece en Italia hasta los siglos XI-XII. Entonces va de una ciudad a otra y la volveremos a encontrar sin sorpresa en las ciudades hanseáticas, en el siglo XIV, modificada no obstante, pues las influencias locales desempeñan su papel. Frecuentemente, en Italia, el *socio industrial* —la persona contratante que pone su trabajo y viaja con la mercancía— participa en el beneficio de la operación. Mientras que en las zonas hanseáticas, el *Diener* recibe ordinariamente una cantidad fija de quien ha proporcionado el capital; de esta forma tiene las características de un asalariado[332]. Pero también se presentan casos de participación.

Existe pues, a veces, una alteración en el modelo. Y, en algunos casos, también existe la posibilidad de la imposición de una misma solución, aquí y allá, sin que haya habido forzosamente empréstito. Los siglos oscuros de la Alta Edad Media occidental nos ocultan en este caso la plena certeza de esto. Pero, dadas las costumbres itinerantes de los comerciantes medievales y las rutas conocidas de sus tráficos debió haber habido

transferencia de un cierto número al menos de las formas del intercambio. Esto es lo que sugiere el vocabulario que el Occidente ha tomado del Islam: aduanas, almacenes, mahonas, fondouks, *mohatra* (venta a plazos con reventa inmediata, que los textos latinos del siglo XIV relativos a la usura denominan *contractus mohatrae*). Otros signos son estos dones de Oriente a Europa: la seda, el arroz, la caña de azúcar, el papel, el algodón, las cifras arábigas, el ábaco, la ciencia griega reencontrada a través del Islam, la pólvora para los cañones, la brújula —tantos bienes preciosos y retransmitidos.

Aceptar la realidad de estos préstamos es renunciar al Occidente de los historiadores tradicionales, inventándose él mismo total y genialmente, comprometiéndose sólo progresivamente sobre las vías de la racionalidad técnica y científica. Es retirar a los italianos de las ciudades medievales el mérito del descubrimiento de los instrumentos de la vida mercantil moderna. Es incluso, por añadidura, de deducción en deducción, tomar posición contra el papel matricial del Imperio Romano. Pues este imperio que ha sido tan alabado, ombligo del mundo y de nuestra propia historia, extendido por toda la orilla del Mediterráneo, con algunas hinchazones continentales aquí y allá, no es más que una parte de una *economía mundial* antigua, mucho más vasta que dicho imperio y destinada a sobrevivirle durante siglos. Estaba relacionado con una vasta zona de circulación y de intercambio desde Gibraltar hasta China, una *Weltwirtschaft* donde, durante siglos, los hombres circularon por rutas interminables, transportando en sus hatillos mercancías preciosas, lingotes, monedas, objetos de oro o plata, pimienta, clavo, jengibre, laca, algodones, muselinas, sedas, telas de raso bordadas en oro, frascos de perfumes o tinturas, jades, piedras preciosas, perlas, porcelanas de China —pues estas mercancías habían viajado mucho antes de las gloriosas Compañías de las Indias.

De estos tráficos de un extremo al otro del mundo viven aún, en su esplendor, Bizancio y el Islam. Bizancio, a pesar de sus bruscas recuperaciones de vigor, es un mundo relicto, preso de su pompa pesada, que juega a fascinar a los príncipes bárbaros, a dominar a los pueblos a su servicio, no cediendo nada sino a cambio de oro. El Islam, vivo por el contrario, está injertado en el Próximo Oriente y sus realidades son subyacentes, no sobre el viejo mundo greco-romano. Los países sometidos por la conquista musulmana tenían un papel activo en los tráficos del Oriente y del Mediterráneo *antes* de la presencia del recién llegado; tráfico que se volverá a encontrar una vez que las costumbres —por un instante trastornadas— hayan retornado a su cauce. Los dos instrumentos esenciales de la economía musulmana una moneda de oro, el *dinar;* una moneda de plata, el *dirhem* son, uno de ellos, de origen bizantino (dinar = *denarius*), el otro de origen sasánida. El Islam ha heredado de países, los unos fieles al oro (Arabia, Africa del Norte), los otros a la plata (Persia, Khorasan, España) y que lo han continuado siendo, pues este bi-metalismo «de reparto territorial» ha variado en unas partes u otras pero vuelve a encontrarse siglos más tarde. Lo que nosotros llamamos economía musulmana es pues la puesta en práctica de un sistema heredado, una carrera de relevos entre comerciantes de España, del Magreb, Egipto, Siria, Mesopotamia, Irán, Abisinia, del Gudjerat, de la costa de Malabar, de China, de Insulindia... La vida musulmana encuentra allí por sí misma sus centros de gravedad, sus «polos» sucesivos: La Meca, Damasco, Bagdad, El Cairo —la elección entre Bagdad y El Cairo se impone dependiendo de que la ruta hacia el Lejano Oriente utilice el Golfo Pérsico a partir de Basora y Saraf, o el Mar Rojo, a partir de Suez y Djedda, el puerto de La Meca.

Incluso antes de existir, el Islam era, teniendo en cuenta lo heredado, una civilización comercial. Los comerciantes musulmanes han gozado, al menos cerca de los dominadores políticos, de una consideración precoz, de la que Europa será, por lo que a ella respecta, muy avara. El mismo Profeta dijo: «El comerciante goza de la felicidad tanto en este mundo como en el otro»; «El que gana dinero complace a Dios». Y esto es casi suficiente para que podamos imaginar el clima de respetabilidad inherente a la

vida mercnatil, de lo cual tenemos ejemplos precisos. En mayo de 1288, el gobierno de los Mamelucos, trata de atraer a Siria y Egipto a los comerciantes de Sind, de la India, de China y del Yemen. Imaginemos en Occidente un decreto gubernamental que se expresase así: «Dirigimos una invitación a los ilustres personajes, grandes negociantes deseosos de obtener beneficio o a los pequeños detallistas. [...] Cualquiera de ellos que llegue a nuestra patria podrá permanecer en ella, ir y venir a su antojo [...] es verdaderamente un jardín del Paraíso para los que residen en ella. [...] La bendición divina se adquiere por el viaje de cualquiera que promueva la beneficencia mediante un empréstito y que haga una buena acción con un préstamo.» He aquí los consejos tradicionales, dados dos siglos más tarde al príncipe del país otomano (segunda mitad del siglo XV): «Concede trato de favor a los comerciantes en el país; cuida siempre de ellos; no permitas que nadie los moleste ni que les dé órdenes, pues por sus tráficos se vuelve próspero el país y, gracias a sus mercancías, el buen mercado reina a través del mundo»[333].

Contra este peso de las economías mercantiles, ¿qué pueden los escrúpulos o las inquietudes religiosas? Sin embargo el Islam, como la Cristiandad, ha sido torturado por una especie de horror con respecto a la usura, gangrena relanzada y generalizada por la circulación de piezas de moneda. Los comerciantes, favorecidos por los príncipes, provocan la hostilidad del pueblo sencillo, en especial la de los gremios, de las cofradías, de las autoridades religiosas. Palabras originariamente neutras, «como *bazingun* y *matrabaz,* por las que los textos oficiales designan a los comerciantes, adoptan en el lenguaje popular los sentidos peyorativos de *aprovechados* y *bribones*»[334]. Pero este odio popular es también un signo de la opulencia y de la dignidad mercantiles. Sin querer sacar demasiadas conclusiones de una comparación, asombrémonos de las palabras que el Islam pone en boca de Mahoma: «Si Dios permitiese ejercer el comercio a los habitantes del Paraíso, estos traficarían en tejidos y especias»[335]; mientras que en la Cristiandad, se dice proverbialmente: «El comercio debe ser libre sin restricción, hasta en el Infierno.»

Esta imagen del Islam es, por anticipado, una imagen de la evolución que ha de llegar a la Europa mercantil. El comercio lejano del primer capitalismo europeo, a partir de las ciudades italianas, no se deriva del Imperio Romano. Toma el relevo de los esplendores islámicos de los siglos XI y XII, de ese Islam que ha visto nacer tantas industrias y producciones para la exportación, tantas economías de gran radio. Las largas navegaciones, las caravanas regulares implican un capitalismo activo y eficaz. En todas partes del Islam existen gremios y las alteraciones que experimentan (ascenso de los maestros, trabajo a domicilio, oficios fuera de las ciudades) evocan demasiadas situaciones que Europa va a conocer para que una lógica económica no sea la causa de ello. Otros parecidos: las economías ciudadanas escapan a las autoridades tradicionales, como en Ormuz, en la costa de Malabar, en la costa de Africa el caso tardío de Ceuta, o incluso en España en Granada. Y así tantas ciudades-Estados. En fin, el Islam soporta balanzas deficitarias, salda en oro sus compras en dirección a Moscovia, al Báltico, al Océano Indico, incluso de las ciudades italianas pronto a su servicio, como Amalfi y Venecia. Allí aun, el Islam anuncia el porvenir de la Europa mercantil, apoyada también sobre una superioridad monetaria.

En estas condiciones, si hubiera que elegir una fecha para marcar el fin de los aprendizajes de la Europa mercantil en la escuela de las ciudades del Islam y de Bizancio, la de 1252 —el retorno de Occidente a las acuñaciones de monedas de oro—[336] parecería defendible por tanto, siempre que se pueda anticipar una fecha a propósito de un proceso de evolución tan lenta. En todo caso, lo que en el capitalismo occidental ha podido ser un bien de importación, es sin ninguna duda originario del Islam.

Cristiandad y mercancía: la discordia de la usura

La civilización occidental no ha conocido las facilidades iniciales y algo así como gratuitas del Islam. Comienza en el plano cero de la historia. El diálogo entre religión —la civilización por excelencia— y economía se ha entablado desde sus primeros pasos. Pero, a medida que el camino se prolonga, uno de los interlocutores —la economía— apresura el paso, formula nuevas exigencias. Diálogo difícil entre dos mundos poco conciliables: este mundo y el del más allá. Incluso dentro de los países protestantes, los Estados de Holanda esperarán al año 1658 para declarar oficialmente que las prácticas financieras, o dicho de otra forma el préstamo con interés, sólo estaban sujetas al poder civil[337] En la Cristiandad fiel a Roma, una reacción vigorosa inducirá al papa Benedicto XIV a reafirmar, en la bula *Vix pervenit*[338], el 1 de noviembre de 1745, las antiguas restricciones con respecto al préstamo con interés. Y, en 1769, se desestimó la demanda de unos banqueros de Angulema, en un proceso en el que se querellaban contra ciertos deudores morosos, con el pretexto de «que habían prestado con interés»[339]. En 1777, un decreto del Parlamento de París vedaba «toda especie de usura, entiéndase préstamo con interés, prohibida por los santos cánones»[340], y la legislación francesa no cesará de prohibirla oficialmente como un delito hasta el 12 de octubre de 1789. Pero el debate proseguirá. La ley de 1807 fija el tipo de interés en un 5% en materia civil y en un 6% en materia comercial; más de ésto se considera usura. Asimismo, el decreto-ley de 8 de agosto de 1935, califica como usura, legalmente reprensible, los tipos de interés excesivos[341].

Se trata, pues, de un largo drama. Si finalmente no se provocó ningún impedimento, no es menos cierto que hubo profundas crisis de conciencia al mismo tiempo que evolucionaban las mentalidades frente a la exigencia capitalista.

En un libro original, Benjamin Nelson[342] propone un esquema sencillo: en el corazón de la cultura occidental, la querella de la usura sería la persistencia durante veinticinco siglos de una antigua prescripción del Deuteronomio: «No exigirás de tu hermano interés de dinero, ni interés de comestibles, ni de cosa alguna de que se suele exigir interés. Del extranjero podrás exigir interés.» Buen ejemplo de la longevidad de las realidades culturales, esa fuente lejana, perdida en la noche de los tiempos, ha sido el origen de un río inagotable. La distinción entre el préstamo al hermano y el préstamo al extranjero, en efecto, no podía satisfacer a la Iglesia cristiana que quería ser universalista. Lo que era válido para el pequeño pueblo judío, rodeado de enemigos peligrosos, ya no lo es para la Cristiandad: con la nueva ley todos los hombres son hermanos. Así pues, el préstamo con usura está prohibido a todos. Esto es lo que explica San Jerónimo (340-420). San Ambrosio de Milán (340-397), contemporáneo suyo, acepta no obstante la usura con respecto a los enemigos en caso de guerra *justa (ubi jus belli, ibi jus usurae).* De esta forma abrió anticipadamente la puerta al préstamo usurario en los intercambios con el Islam —cuestión que se planteará más tarde con las Cruzadas. La lucha llevada a cabo por el papado y la Iglesia conservó todo su rigor, tanto más cuanto que la usura no era ciertamente un mal imaginario. El II Concilio de Letrán (1139) decidía que el usurero no arrepentido sería privado de los sacramentos de la Iglesia y no podría ser enterrado en tierra cristiana. Y la querella rebota de un doctor a otro: Santo Tomás de Aquino (1225-1274), San Bernardino de Siena (1380-1444), San Antonino de Florencia (1389-1459). La Iglesia se ensaña, hay que volver siempre a comenzar la tarea[343].

Sin embargo, en el siglo XIII, *parece* recibir un asombroso refuerzo. El pensamiento de Aristóteles afecta a la Cristiandad hacia 1240 y repercute a través de la obra de San-



Advertencia a los usureros. Grabado en madera del siglo XV. Dios condena sus malas acciones. (Library of Congress.)

to Tomás de Aquino. Así pues, la postura de Aristóteles es formal: «Es... perfectamente razonable aborrecer el préstamo a interés. Efectivamente, mediante el préstamo a interés el dinero se vuelve por sí mismo productivo y se desvirtúa su finalidad, que era la de facilitar los intercambios. Así pues el interés multiplica el dinero; así se explica precisamente el nombre que ha recibido en griego, idioma en que se llama retoño *[tokos]*. Así como los hijos se parecen a sus padres, de igual forma, el interés es el dinero hijo del dinero»[344]. En resumen, «el dinero no pare», o no debería hacerlo, fórmula que será tantas veces citada por Fray Bernardino y por el Concilio de Trento, en 1563: *pecunia pecuniam non parit*.

Es un hecho revelador el que encontremos las mismas hostilidades en otras sociedades como la judía, la helénica, la occidental o la musulmana. En efecto, hechos aná-

logos se encuentran tanto en la India como en China. Max Weber, de ordinario tan relativista, no vacila en escribir: «...la prohibición canónica del interés [...] encuentra su equivalencia en casi todas las éticas del mundo»[345]. ¿No provienen estas reacciones de la intrusión de la moneda —instrumento de intercambio impersonal— en el círculo de viejas economías agrarias? Ha habido una reacción contra este poder extraño. Pero la moneda, instrumento de progreso, no puede desaparecer. Y el crédito es una necesidad de las antiguas economías agrícolas, expuestas al azar recurrente del calendario, a las catástrofes que se prodigan, a las esperas: labrar para sembrar, sembrar para cosechar, y la cadena vuelve a empezar. Con la precipitación de la economía monetaria que, para funcionar, nunca tiene bastantes piezas de oro o de plata, era inevitable que se terminase por reconocer a la «vituperable» usura el derecho de actuar a la luz del día.

Fue necesario tiempo y un gran esfuerzo de adaptación. El primer paso decisivo fue dado con Santo Tomás de Aquino, al que Schumpeter considera «como quizás el primer hombre que ha tenido una visión general del proceso económico»[346]. El papel del pensamiento económico de los escolásticos, dice con gracia pero acertadamente Karl Polanyi, es comparable al de Adam Smith o al de Ricardo en el siglo XIX[347] Los principios básicos (apoyados por Aristóteles) permanecerán sin embargo intactos: la usura, se continúa diciendo, no obedece al nivel del interés (esto es lo que pensaríamos hoy), ni al hecho de que se preste a un pobre que esté enteramente a merced del prestamista; existe usura siempre que el préstamo —*muttum*— produzca un beneficio. El único préstamo no sujeto a usura es aquel en que el prestamista no espera nada más que un reembolso en el plazo fijado de la suma anticipada, siguiendo el consejo: *muttum date inde nil sperantes*. Lo contrario sería vender el tiempo durante el cual se ha cedido el dinero; y el tiempo sólo pertenece a Dios. De acuerdo con que una casa produzca un alquiler, con que un campo produzca frutos y beneficios; pero el dinero estéril debe permanecer estéril. Por otra parte, tales anticipos gratuitos han sido practicados ciertamente: la caridad, la amistad, el desinterés, el deseo de agradar a Dios, estos sentimientos han influido. En Valladolid, en el siglo XVI, conocemos préstamos *«para hacer honra y buena obra»*[348].

Pero el pensamiento escolástico ha abierto una brecha. ¿Cuál es su concesión? El interés se vuelve lícito cuando hay, para el prestamista, un riesgo *(damnum emergens)* o una falta de lucro *(lucrum cessans)*. Estas distinciones abren muchas puertas. Como por ejemplo el *cambium*, el cambio, que es una transferencia de dinero; la letra de cambio que lo concreta puede circular en paz, de lugar en lugar, puesto que el beneficio que comporta de ordinario no puede estar asegurado por anticipado, ya que existe un riesgo. Sólo el *cambio seco* sirve efectivamente para disimular el préstamo a interés. Asimismo se autorizan por la Iglesia los préstamos al príncipe y al Estado; así como los beneficios resultantes de asociaciones mercantiles (*commenda* genovesa, *colleganza* veneciana, *societas* florentina). Incluso el dinero colocado en los bancos —*les depositi a discrezione*— que la Iglesia condenaba llegarán a ser lícitos, puesto que se disimulan bajo el nombre de participación en la empresa[349].

Y es que, en una época en que la vida económica se dispara vertiginosamente, hubiera sido imposible prohibir que el dinero fuera productivo. La agricultura acaba de ganar más terreno que el que había conquistado desde el neolítico[350]. Las ciudades crecen como nunca. El comercio adquiere fuerza y vigor. ¿Cómo no iba a proliferar el crédito a través de las regiones vivas de Europa: Flandes, Brabante, Hainaut, Artois, Île-de-France, Lorena, Champagne, Borgoña, el Franco-condado, el Delfinado, Provenza, Inglaterra, Cataluña, Italia? El hecho de que la usura, un día u otro, fuera abandonada en principio a los judíos dispersos a través de Europa, y a quienes no se ha dejado más que esta actividad de comercio del dinero para que se ganen su vida, es *una* solución, no *la* solución. O más bien es una especie de utilización de la prescripción del

Deuteronomio, del derecho de los judíos a practicar la usura con respecto a los no judíos, entiéndase cristianos, que desempeñan en este caso el papel del extranjero. Pero cada vez que conocemos actividades de usura por parte de los judíos, en los *banchi* que poseen en Italia a partir del siglo XV, su actividad está mezclada con la de los prestamistas cristianos. De hecho, la usura es practicada por la sociedad entera, los príncipes, los ricos, los comerciantes, los humildes, hasta la Iglesia para colmo —una sociedad que trata de ocultar la práctica prohibida, la reprueba pero recurre a ella, se desvía de sus actores, pero los tolera. «Se acude a casa del prestamista a escondidas, como se va a casa de la mujer pública»[351], pero el hecho es que se va. «Y si yo, Marino Sanudo, hubiera formado parte de los *Pregadi* como el año pasado, habría hecho uso de la palabra [...] para demostrar que los judíos son tan necesarios como los panaderos»[352]. Tal es la declaración de un noble veneciano en 1519. En este caso, por otra parte, los judíos tienen un buen respaldo puesto que los lombardos, los toscanos y los cahorsinos, por más cristianos que fueran, practicaban abiertamente los anticipos de dinero con garantía y otros préstamos con interés. En todas partes, no obstante, los prestamistas judíos han sabido conquistar el mercado de las usuras, en particular al norte de Roma, a partir del siglo XIV. En Florencia, se les mantuvo a distancia durante largo tiempo; penetran allí en 1396, se instalan al retorno del exilio de Cosme de Médicis (1434) y, tres años más tarde, un grupo judío obtiene el monopolio de los préstamos en la ciudad. Detalle característico, se instalan «en los mismos bancos y bajo las mismas enseñas [que los prestamistas cristianos que les habían precedido]: *Banco della Vacca, Banco dei Quatro Pavoni...*»[353].

En todo caso, judíos y cristianos (cuando no se trata de miembros de la Iglesia) utilizan los mismos métodos: ventas simuladas, falsas letras de feria, cifras ficticias en las escrituras notariales. Estos procedimientos se incorporan a las costumbres. En Florencia, ciudad del capitalismo precoz, se detecta desde el siglo XIV, incluso mediante incidentes como el de Paolo Sassetti, hombre de confianza y asociado de los Médicis. En 1384 escribe, con relación a un cambio, que su beneficio ha sido de *«più di f[iorini] quatrocento cinquanta d'interesse,* o *uxura si voglia chiamare»*, más de 450 florines de interés o, si se prefiere, de usura. ¿No es curioso ver surgir así la palabra *interés,* en un contexto que le despoja del sentido peyorativo del vocablo *usura?*[354]. Véase también con qué naturalidad se queja Philippe de Commynes por haber percibido intereses demasiado exiguos sobre el dinero que había depositado en la sucursal de los Médicis en Lyon: «Esa tarifa es muy escasa para mí» (noviembre de 1489)[355]. Lanzado por esta pendiente, el mundo de los negocios no tendrá ya pronto casi nada que temer de las medidas de la Iglesia. ¿No prestan los cambistas florentinos, en el siglo XIV, a un tipo de interés que oscila alrededor del 20% y que a menudo supera ese porcentaje?[356]. La Iglesia se ha vuelto tan misericordiosa para las malas acciones de los comerciantes como para los pecados de los príncipes.

Lo cual no evita los escrúpulos. A última hora, antes de comparecer ante Dios, los remordimientos acarrean la restitución de usuras: 200 menciones para un solo usurero placentino establecido en Niza[357]. Según B. Nelson, estos arrepentimientos y restituciones, que llenaron tantos protocolos notariales y testamentos, no se producen poco después del año 1330[358]. Pero, más tarde, Jakob Welser el Viejo rehúsa todavía, por escrúpulos de conciencia, participar en los monopolios que afligen a la Alemania del Renacimiento. Su contemporáneo, Jakob Fugger el Rico, inquieto, consulta a Johann Eck, el futuro adversario de Lutero, y financia su viaje de información a Bolonia[359]. Por dos veces, la segunda en 1532, los comerciantes españoles de Amberes piden el parecer de los teólogos de la Sorbona sobre estos mismos asuntos[360]. En 1577, por escrúpulos, Lázaro Doria, comerciante genovés instalado en España, se retira de los negocios, y todo el mundo habla de ello[361]. En resumidas cuentas, las mentalidades no han cambia-



Capitel del siglo XII, catedral de Autun. El diablo representado con un saco de monedas en la mano. (Fototeca A. Colin.)

do siempre tan deprisa como las prácticas de la economía. Prueba de ello es la agitación ocasionada por la bula *In eam* que Pío V promulga en 1571 para regular la materia tan controvertida de los cambios y recambios y que, sin quererlo expresamente, adquiere un gran rigor: prohíbe pura y simplemente el *depósito,* es decir, el préstamo de una feria para la feria siguiente, al tipo ordinario del 2,5%, recurso habitual de los comerciantes que venden y compran a crédito. Los Buonvisi, molestos como muchos otros negociantes, escriben desde Lyon a Simón Ruiz, el 21 de abril de 1571: «Usted debe saber que Su Santidad ha prohibido el depósito, que es algo muy cómodo para los negocios, pero hay que tener paciencia y, en esta feria, no se ha fijado ningún tipo para dicho depósito, de forma que se ha servido a los amigos con gran dificultad y ha sido necesario disimular un poco. Se ha hecho lo mejor que se ha podido, pero en lo sucesivo, como todo el mundo deberá obedecer, nosotros queremos hacer lo mismo y será necesario cambiar en las ciudades de Italia, de Flandes y de Borgoña»[362]. El *depósito* está prohibido, volvamos al *cambio* puro y simple que está permitido —tal es, pues, la conclusión de nuestro lucano. Si una puerta se cierra, entremos por la otra. Creamos en lo que dice el padre Laínez (1512-1565) que sucedió a Ignacio de Loyola como general de Orden de Jesús: «La astucia de los comerciantes ha inventado tantas nociones artificiosas que apenas podemos apercibirnos del fondo de las cosas»[363]. El siglo XVII no inventó el pacto de *ricorsa,* entiéndase el préstamo a largo plazo por el sistema de los «cambios y recambios», costumbre que consiste en hacer circular una letra de cambio durante mucho tiempo de ciudad en ciudad para inflar su importe reembolsable cada año, pero fue en ese siglo cuando se desarrolló su uso. Habiendo sido

denunciada esta práctica como usura pura y simple, la república de Génova intervino durante mucho tiempo y finalmente obtuvo del papa Urbano VIII, el 27 de septiembre de 1631, que fuera reconocida como lícita[364].

¿Es sorprendente la relajación de la Iglesia? Pero, ¿cómo, si no, lucharía contra las fuerzas conjugadas de la vida cotidiana? Los últimos escolásticos, los españoles, y en medio de ellos el gran Luis de Molina, han dado ejemplo de liberalismo[365]. «Las frases sobre el cambio de los teólogos españoles, interesados en justificar el beneficio, hubieran hecho las delicias de Marx si hubiera podido conocerlas», exclama Pierre Vilar[366]. Ciertamente, pero ¿pueden sacrificar esos teólogos la economía de Sevilla o de Lisboa, ésta momentáneamente unida a aquélla a partir de 1580?

La Iglesia no es, por otra parte, la única en capitular. El Estado la sigue o la precede, según los casos. En 1601, Enrique IV ha reunido en el reino de Francia, por el Tratado de Lyon, Bugey, Bresse y el país de Gex, arrebatados por la fuerza al duque de Saboya. Estos pequeños países tienen sus privilegios y sus costumbres, especialmente en materia de rentas, de intereses y de usura. El gobierno monárquico que ha incorporado estos países a la competencia del Parlamento de Dijon, trata de introducir sus propias reglas. Por tal motivo se produce, para comenzar, una reducción al índice 16 de las rentas que hasta entonces estaban al índice 12 (8,3%)*. Más tarde, en 1629, se producen persecuciones contra los usureros que se traducen en condenas. «Esta persecución causó terror, nadie se atrevió a hacer ya más contratos de rentas», pero el 22 de marzo de 1642, un decreto sancionado por el rey en su Consejo restablecía la antigua costumbre del tiempo de los duques de Saboya, a saber el derecho «a estipular los intereses exigibles» como en las provincias extranjeras vecinas «donde tienen lugar las obligaciones con las estipulaciones»[367].

A medida que pasa el tiempo, desaparecen las objecciones. En 1771, un buen observador se pregunta francamente «si un monte de piedad, un *lombardo* no serían muy útiles a Francia y el medio más eficaz para evitar las usuras escandalosas que arruinan a tantos particulares»[368]. En vísperas de la Revolución, Sebastián Mercier señala en París las usuras de los notarios, que se enriquecen muy rápidamente, y el papel de los *«avanceurs»*, esos prestamistas *a dita* que son, después de todo, la providencia de los pobres, puesto que el Estado con sus múltiples empréstitos moviliza en su beneficio las posibilidades del crédito. En Inglaterra, la Cámara de los Lores, el 30 de mayo de 1786 rechaza un *bill* que le ha sido propuesto sin embargo, «cuyo fin era el de asignar hasta el 25% de interés a las personas que prestan mediante garantía con gran detrimento del pueblo»[369]

Sin embargo, en esa época, con la segunda mitad del siglo XVIII, la página se ha vuelto definitivamente. Los teólogos anclados en el pasado pueden aún fulminar. Pero la distinción entre la usura y el alquiler de dinero está hecha. «Yo pienso como tú», escribe a su hijo (29 de diciembre de 1798) Juan Bautista Roux, comerciante opulento y honrado de Marsella, «que la ley del préstamo gratuito no concierne más que al que se hace a alguien que pide prestado por necesidad, y no puede ser aplicado al negociante que pide prestado para hacer negocios lucrativos y especulaciones ventajosas»[370]. Ya un cuarto de siglo antes el financiero portugués Isaac de Pinto declaraba sin ambages (1771): «El interés del dinero es útil y necesario para todos; la usura es destructiva y horrorosa. Confundir estos dos objetos es como si se quisiera prohibir el uso del fuego porque quema y consume a los que se aproximan demasiado a él»[371].

* *Denier:* «Interés de una cantidad o de un capital. Así *denier* 5, 10, 20, indica un interés de 1/5, 1/10, 1/20 del capital, es decir 20, 10,5 por 100» (vid. *Littré*, s. v. *denier*). Tal manera de expresar no porcentualmente lo que hoy correspondería al interés de una operación crediticia puede traducirse al castellano por índice, o mediante la expresión «5, 10, 20 *al millar*» (N. del T.).

¿Puritanismo igual a capitalismo?

La actitud de la Iglesia frente a la usura se contextualiza en una lenta evolución de conjunto de las mentalidades religiosas. Lo que se cumple, es finalmente una ruptura —una ruptura como tantas otras. El *aggiornamento* del Vaticano II no ha sido ciertamente el primero de una larga historia. Para Agustin Renaudet[372], la *Summa* de Santo Tomás de Aquino habría sido un primer «modernismo» —y que había tenido éxito. El humanismo es también, a su manera, un *aggiornamento,* ni más ni menos que el relanzamiento sistemático global, en el corazón de la civilización de Occidente, de toda la herencia greco-latina. Aún vivimos nosotros de ella.

¿Qué decir, en fin, de la ruptura de la Reforma? ¿Ha favorecido esta ruptura el desarrollo de un capitalismo liberado de sus inquietudes, de sus arrepentimientos, para decirlo todo, de su mala conciencia? Esta es, en resumen, la tesis de Max Weber, en un pequeño libro publicado en 1904, *La Iglesia protestante y el espíritu del capitalismo.* En realidad, a partir del siglo XVI se marca una correlación evidente entre los países afectados por la Reforma y las zonas donde el capitalismo comercial, más tarde industrial, se desvanecerá con las glorias de Amsterdam, que eclipsarán las glorias de Londres. Aquí no puede haber una simple coincidencia. Entonces, ¿tiene razón Max Weber?

Su demostración es bastante desconcertante. Se pierde en una meditación muy compleja. Hela aquí a la búsqueda de una minoría protestante que sería portadora de una mentalidad particular, tipo *ideal* del «espíritu capitalista». Todo esto implicaría cierta serie de suposiciones. Complicación suplementaria: la demostración se hace hacia atrás en el tiempo: desde el presente hacia el pasado.

Para empezar, nos encontramos en Alemania, hacia 1900. Una encuesta en el país de Bade, en 1895, acaba de establecer la primacía de los protestantes sobre los católicos por lo que respecta a la riqueza y a la actividad económica. Aceptemos este resultado como válido. ¿Qué puede significar a una escala más amplia? El responsable de la encuesta, Martin Offenbacher, alumno de Weber, afirma de buenas a primeras: «El católico es... más tranquilo, está poseído de una menor sed de lucro; prefiere una vida de seguridad, aunque sea solamente con una renta bastante pequeña, a una vida de riesgo y excitación, aunque le reportase riquezas y honores. La sabiduría popular dice con gracia: o comer bien o dormir bien. En el presente caso, el protestante prefiere comer bien; mientras que el católico quiere dormir tranquilo.» Y es con este viático bastante cómico —protestantes del lado bueno, católicos del lado malo de la mesa y del capitalismo— que Max Weber se remonta hacia el pasado. Helo aquí de golpe y porrazo al lado de Benjamín Franklin. ¡Qué excelente testigo! Desde 1748, dijo: «Recuerda que el tiempo es dinero [...] Recuerda que el crédito es dinero. Recuerda que el dinero es por naturaleza generador y prolífico.»

Según Max Weber, tenemos con Benjamín Franklin un eslabón de una cadena privilegiada, la de sus antecesores y precursores puritanos. Hundiéndose con un nuevo paso decidido en el pasado, Max Weber nos coloca en presencia de Richard Baxter, pastor contemporáneo de Cromwell. Resumamos las charlas de ese digno hombre: no malgastar un instante de nuestra breve existencia terrena; encontrar nuestra recompensa en el cumplimiento de nuestra profesión, donde Dios nos ha situado; trabajar allí donde ha querido que estemos. Dios conoce por anticipado quién será elegido y quién será condenado, pero el éxito en la profesión es la indicación de que estamos entre los elegidos (en resumidas cuentas, ¡una forma de leer en las cartas de Dios!). El comerciante que hace fortuna verá en su éxito la prueba de la elección que Dios ha hecho de su

persona. Pero cuidado, continúa Baxter, no vayáis a emplear vuestras riquezas para disfrutar de ellas, esto sería ir derechos a la condenación. Con estas riquezas, servid al bien común, sed útiles a los demás. A resultas de esto, y Max Weber se alegra de ello, el hombre es una vez más víctima de sus actos; crea un capitalismo ascético, condenado piadosamente a la maximación de los beneficios, y no obstante aportará un esmerado celo para refrenar el espíritu de lucro. Racional en sus consecuencias, irracional en sus raíces, el capitalismo surgiría de este inesperado encuentro entre la vida moderna y el espíritu puritano.

He aquí lo que resume demasiado pronto y mal un pensamiento rico en recovecos y que simplifica excesivamente una forma sutil y confusa de razonar a la cual yo confieso ser tan alérgico como lo era el propio Lucien Febvre. Pero esto no es una razón para poner en boca de Max Weber lo que él no ha dicho. Allí donde él no veía más que una coincidencia, un encuentro, se le ha acusado de haber afirmado que el protestantismo es la génesis misma del capitalismo. W Sombart fue uno de los primeros en ampliar de tal modo la argumentación weberiana para destruirla mejor. El protestantismo, en su inicio, argumenta irónicamente, es sin embargo un retorno a la pobreza evangélica, en resumidas cuentas es un verdadero peligro para la vida económica en sus estructuras y sus adelantos. En cuanto a las reglas de la vida ascética, ¡las encontramos ya en Santo Tomás y los escolásticos! El puritanismo es todo lo más una escuela de roñosería furiosa a la escocesa, una enseñanza para pequeños tenderos[373]. Todo esto es francamente ridículo, digámoslo así, como muchos argumentos polémicos. Tan ridículo como sería obtener un argumento contra Max Weber, en el sentido contrario, basado en el lujo desenfrenado de los holandeses en Batavia, en el siglo XVIII, o en las fiestas que organizan un siglo más tarde en Deshima, para combatir el aburrimiento de su prisión en el islote donde les relegan cuidadosamente los japoneses.

Todo sería más sencillo si el desarrollo capitalista se ciñera francamente al pie de la letra a lo que dijo Calvino sobre la usura y que data de 1545. Allí tendríamos un *turning point.* Esta exposición pone en alerta sobre los problemas de usura mediante un espíritu riguroso, informado de las realidades económicas, y es de los más claros. Según él, hay que tener en cuenta la teología, una especie de infraestructura moral intangible, y así mismo las leyes humanas, al juez, al jurista, a la ley. Hay una usura lícita (con la condición de que sea moderada, del orden del 5%) entre comerciantes, y una usura ilícita, cuando va en contra de la caridad. «Dios no ha prohibido en absoluto que los hombres ganen todo cuanto puedan. Pues ¿qué pasaría entonces? Tendríamos que abandonar todo el comercio...» Evidentemente, el precepto aristotélico continúa siendo verdadero: «Yo confieso, lo que hasta los niños saben, que si se encierra el dinero en el cofre será estéril.» Pero con el dinero, «se compra un campo... esta vez no se dirá que el dinero no engendra dinero». Inútil «detenerse en las palabras», hay que «mirar las cosas». Henri Hauser[374], de quien tomo estas citas felizmente escogidas, piensa, en conclusión, que la expansión económica de los países protestantes proviene de un alquiler más fácil, y por consiguiente más ventajoso, del dinero. «Esto es lo que explica el desarrollo del crédito en países como Holanda o Ginebra. Este desarrollo es Calvino, sin saberlo, quien lo ha hecho posible.» Esta es una forma, como cualquier otra, de unirse a Max Weber.

Sí, pero en 1600, en Génova, ciudad católica, corazón vivo de un capitalismo que tiene ya la dimensión del mundo, el alquiler del dinero está al 1,2%[375]. ¿Quién lo haría mejor? El bajo alquiler es quizás el capitalismo en expansión quien lo crea, de igual forma que es creado por él. Y además, en estos terrenos de la usura, Calvino no abre ninguna puerta. Hace ya tiempo que la puerta está abierta.

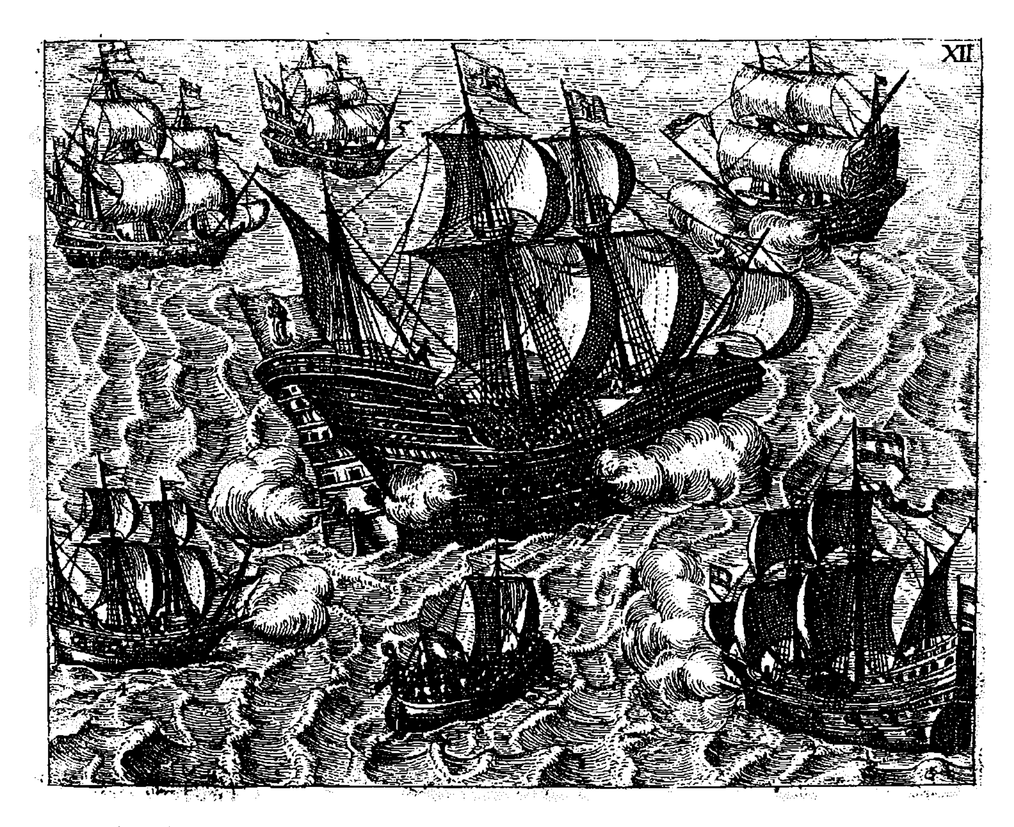
Una geografía retrospectiva explica muchas cosas

Para salir de este debate que sería inútil prolongar —o entonces sería necesario introducir en el debate a una serie de simpáticos discutidores, de R. H. Tawney a H. Luthy— hay quizás a nuestra disposición explicaciones *generales* más sencillas, menos alambicadas y frágiles que esta sociología retrospectiva bastante aberrante. Esto es lo que Kurt Samuelsson[376] ha tratado de decir (1957 y 1971) y lo que yo he anticipado en 1963[377]. Pero nuestros argumentos no son los mismos.

Es innegable, bajo mi punto de vista, que la Europa reformada, considerada en bloque ha obtenido ventaja sobre la economía mediterránea muy brillante, trabajada ya desde hace siglos por el capitalismo —pienso especialmente en Italia. Pero tales cambios son moneda corriente en la historia: Bizancio se desvanece ante el Islam; el Islam cede ante la Europa cristiana; la cristiandad mediterránea gana la primera carrera a través de los Siete Mares del mundo, pero Europa entera bascula allá por 1590 hacia el norte protestante que entonces se encuentra privilegiado. Hasta entonces y quizás hasta 1610-1620, podríamos reservar la palabra *capitalismo* al sur, a pesar de Roma y la Iglesia. Amsterdam no hace más que empezar a hacer sus pruebas. Observaremos por otra parte que el norte no ha descubierto nada, ni América, ni la vía del cabo de Buena Esperanza, ni los vastos caminos del mundo: son los portugueses quienes llegan los primeros a Insulindia, a la China, al Japón; estas hazañas han de inscribirse en el activo de una Europa meridional supuestamente perezosa. El norte no ha inventado nada tampoco sobre las herramientas del capitalismo: vienen todas del sur: incluso el Banco de Amsterdam reproduce el modelo del Banco veneciano de Rialto. Y es luchando contra la fuerza estatal del sur —Portugal y España— como se forjarán las grandes compañías comerciales del norte.

Dicho esto, si se observan atentamente en un mapa de Europa los cursos de los ríos Rin y Danubio y si se olvida la episódica presencia romana en Inglaterra, el estrecho continente se divide en dos: de un lado, una vieja región trabajada por la historia y por los hombres, enriquecida por su trabajo; por otra parte una Europa nueva, durante mucho tiempo salvaje. Es la victoria de los siglos de la Edad Media, la colonización, la educación, la revalorización, la construcción urbana a través de esta Europa salvaje, hasta el Elba, el Oder y el Vístula, hasta Inglaterra, Irlanda, Escocia y los países escandinavos. Las palabras *colonia* o *colonialismo* denominarían matices, pero, en resumen, se ha tratado siempre de una Europa colonial a la que la vieja latinidad, la Iglesia y Roma, dominan, catequizan, explotan, de la misma forma que la Compañía de Jesús tratará de mandar, de modelar, sin lograrlo finalmente, sus reservas del Paraguay. La Reforma es también, para las tierras que se ciñen al mar del Norte y al Báltico, el fin de una colonización.

A estos países pobres, a pesar de las hazañas de los hanseáticos y de los marinos del mar del Norte, corresponden los oficios bajos, los suministros de materias primas, lana inglesa, madera de Noruega y centeno del Báltico. En Brujas, en Amberes, el comerciante y el banquero del sur hacen la ley, dan el tono, irritan a pequeños y a grandes. Obsérvese que la revolución de la Iglesia reformada es más virulenta aún en los mares que en los espacios sólidos: apenas conquistado el Atlántico por Europa será el gran espacio, demasiado a menudo olvidado por los historiadores, de estas luchas religiosas y materiales. El hecho de que la suerte se decida por el Norte, con sus salarios más bajos, su industria pronto imbatible, sus transportes poco costosos, su nube de barcos de cabotaje y veleros de carga que navegan a precios asequibles, proviene en primer lugar de causas materiales que hacen notar el debe y el haber, de costes competitivos.



Los nórdicos le atacan. Un enorme navío portugués, atacado a lo largo de Malaca por pequeños veleros ingleses y holandeses, el 16 de octubre de 1602. J. Th. de Bry, India orientalis, *pars septima. (Foto B.N.)*

Todo se produce a mejor precio en el Norte: el trigo, las telas, los paños, los navíos, la madera, etc. La victoria del Norte es sin duda la del proletario, la del trabajador modesto, la del que come no sólo peor sino menos que los demás. A lo que se suma, hacia 1590, el cambio total de la coyuntura, la crisis que, ayer al igual que hoy golpea primero a los países avanzados, a las maquinarias más complicadas. Allí, en el Norte, se han producido una serie de oportunidades, percibidas, reconocidas como tales, aprovechadas por los hombres de negocios llegados a Holanda procedentes de Alemania, de Francia y, no en menor número, de Amberes. Esto terminará con el gran empuje de Amsterdam que entraña la buena salud general de los países protestantes. La victoria del Norte es la de competencia en las exigencias más modestas hasta el día en que, según el esquema clásico, habiendo eliminado a sus rivales, tendrán, a su vez, todas las exigencias de los ricos. Donde sus redes de negocios, que se extienden ampliamente, crearán en todas partes algo, en Alemania ciertamente, pero también en Burdeos por ejemplo; y además, grupos protestantes más ricos, más osados, más avisados que las personas ordinarias, como los italianos antaño en los países del Norte, en Champagne, Lyon, Brujas y Amberes, figuraban como técnicos imbatibles de los negocios y de la banca.

Creo que la explicación es contundente. El espíritu no está solo en el mundo. Y esta misma historia, tan a menudo representada en el pasado, se dibuja de nuevo en el siglo XVIII. Si la Revolución Industrial no hubiera representado para la Inglaterra de los Hannover un *new deal,* el mundo hubiera basculado entonces hacia una Rusia rápidamente en alza, o con más seguridad hacia los Estados Unidos, constituidos no sin dolor en una especie de república de Provincias Unidas, con barcos proletarios, análogos, siendo todo igual por otra parte, a los de los «mendigos» *(gulux)* del siglo XVI. Pero se produjo, surgida de azares técnicos y políticos y de logros económicos, la revolución maquinista, en tanto que el Atlántico, gracias al *steamer,* al navío de hierro, movido a vapor, fue reconquistado por los ingleses en el siglo XIX. Entonces desaparecieron los estilizados *clippers* bostonianos, imponiéndose la utilización de planchas de hierro en la construcción de los cascos de los buques. Y además, éste es el momento en que América abandona el mar para dirigirse hacia la conquista de las amplias tierras al oeste del continente.

¿Se puede decir que la Reforma no ha pesado sobre los comportamientos, sobre las actitudes de los hombres de negocios, con evidentes repercusiones sobre toda la vida material? Sería absurdo negarlo. En primer lugar, la Reforma crea una coherencia de los países del Norte. La Reforma los levanta, los une contra sus competidores del Sur. Esto no es un mal servicio. Además las Guerras de Religión han dejado detrás de ellas, como resultado de la comunidad de creencias, una solidaridad de las redes protestantes que ha desempeñado su papel en los negocios, al menos durante cierto tiempo, hasta que las querellas nacionales prevalezcan sobre cualquier otra consideración.

Además, si no me equivoco, la Iglesia, al mantenerse, al reforzarse incluso en la Europa católica, viene a ser como un cimiento para la sociedad antigua. Los diversos niveles de la Iglesia, sus sinecuras que son una moneda social, sostienen la arquitectura tradicional y las otras jerarquías. Consolidan un orden social que, en los países protestantes, será más flexible, menos seguro. Así pues, el capitalismo exige en cierto modo una evolución de la sociedad favorable a su expansión. El expediente capitalista de la Reforma no está, pues, cerrado pura y simplemente.

¿Capitalismo igual a razón?

Otra explicación más general radica en los progresos del espíritu científico y de la racionalidad, en el corazón de Occidente, que habrían asegurado la expansión económica general de Europa llevando por anticipado sobre su propio movimiento el capitalismo o mejor la inteligencia capitalista y su penetración constructiva. Esto sigue representando aún conceder la parte del león al «espíritu», a las innovaciones de los empresarios, a la justificación del capitalismo como punta de lanza de la economía. Tesis discutible, aun cuando no se esté de acuerdo con el argumento de M. Dobb[378], a saber, que si el espíritu capitalista ha engendrado al capitalismo, queda por explicar el origen de dicho espíritu. Lo cual no es absolutamente evidente, pues se puede imaginar una reciprocidad constante entre la masa de medios y el espíritu que los observa y manipula.

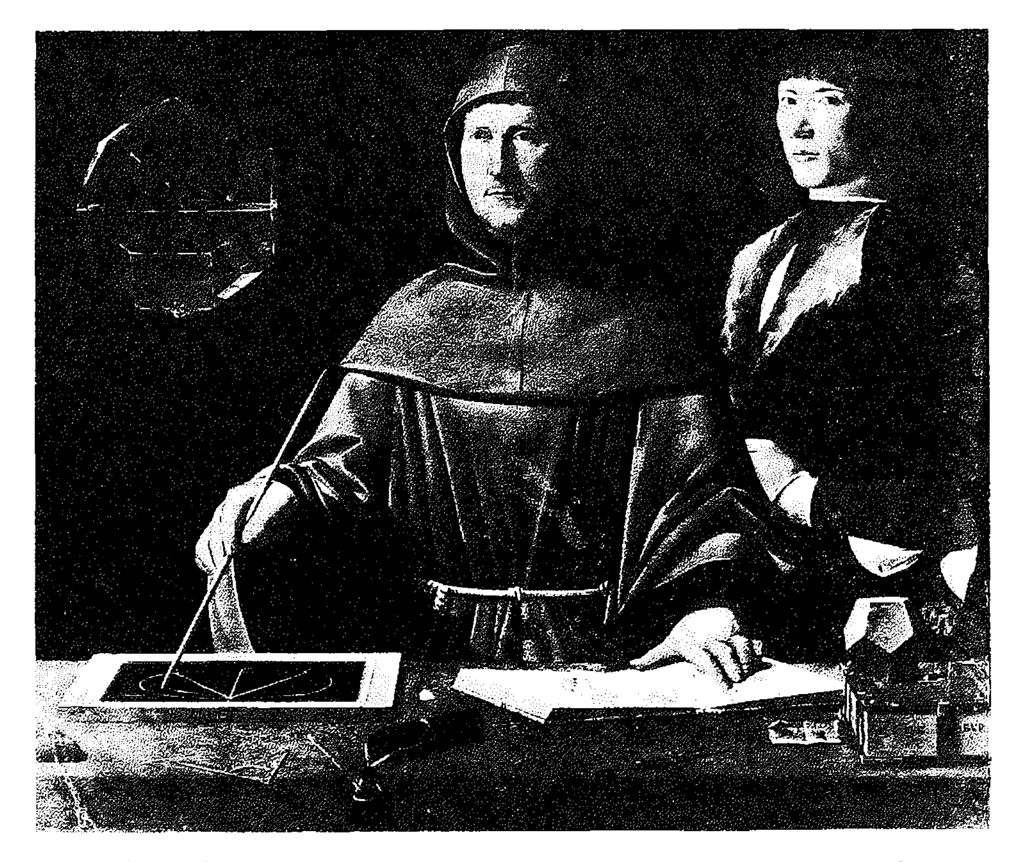
El más ruidoso de los defensores de esta tesis es Werner Sombart, quien ve en este caso una ocasión más de valorar en bloque los factores espirituales, en detrimento de los demás. Pero a los argumentos que expone les falta peso con toda seguridad. ¿Qué quiere decir exactamente su afirmación teatral, a saber que la racionalidad (pero, ¿qué racionalidad?) es el sentido profundo, el *trend* multisecular, como se denominaría hoy

en día, de la evolución occidental, su destino histórico, como prefiere decir Otto Brunner[379], y que esta racionalidad ha llevado a la vez en su movimiento al Estado moderno, a la ciudad moderna, a la ciencia, a la burguesía, al capitalismo finalmente? En resumen, espíritu capitalista y razón serían una sola cosa.

La razón en cuestión es sobre todo, para Sombart, la racionalidad de las herramientas y de los medios de cambio. Esto es lo que decía ya en 1202 el *Liber Abaci,* el libro del ábaco, del pisano Leonardo Fibonacci. Primer jalón bastante mal escogido, puesto que el ábaco es árabe y fue en Bugia, en Africa del Norte, donde su padre estaba instalado en calidad de comerciante, cuando Fibonacci aprendió su manejo al mismo tiempo que el de las cifras arábigas, la forma de apreciar el valor de una moneda según la cantidad de fino, el cálculo de las alturas, latitudes, etc.[380]. Fibonacci testimoniaría pues, antes que nadie, la racionalidad científica de los árabes. Otro jalón precoz: los libros de contabilidad, de los cuales el primero que conocemos es florentino (1211). A juzgar por el *Handlungsbuch,* redactado en latín, de los Holzschuher (1304-1307)[381], es la necesidad de llevar un registro de las mercancías vencidas a crédito lo que, más que un deseo abstracto de orden, ha podido inspirar esta primera contabilidad. En todo caso, pasará mucho tiempo antes de que los libros contables sean un perfecto registro. A menudo los comerciantes se contentan con «anotar sus operaciones sobre pedazos de papel que pegan en las paredes», recuerda Matthäus Schwartz, un tenedor de libros puesto al día que, desde 1517, trabajó en la firma de los Fugger[382]. Sin embargo en esta época, ya hace mucho tiempo que Fra Luca di Borgo, cuyo verdadero nombre era Luca Pacioli, había dado, en el capítulo XI de su *Summa di arithmetica, geometria, proportioni e proportionalità* (1494), el modelo consumado de la contabilidad por partida doble. De los dos libros esenciales de contabilidad, el *Manuale* o *Giornale,* en el que se lleva cuenta de las operaciones en su orden sucesivo, y el libro principal, el *Quaderno,* donde se inscribe dos veces cada operación, es este último, redactado por partida doble, el que constituye la novedad. Permite obtener, en todo momento, un equilibrio perfecto entre el debe y el haber. Si el saldo no está a cero, es que se ha cometido un error que es necesario buscar enseguida[383].

La utilidad de la *partita doppia* se explica por sí sola. Sombart habla de ella con lirismo: «Simplemente», escribe, «no se puede imaginar el capitalismo sin la contabilidad por partida doble; se comportan uno con respecto al otro como la forma y el contenido», *Wie Form und Inhalt.* «La contabilidad por partida doble ha nacido del mismo *espíritu* [la cursiva es mía] que los sistemas de Galileo y de Newton y que las enseñanzas de la física y la química modernas [...] Sin mirar cerca [*ohne viel Scharfsinn,* extraño incidente], se verán ya en la contabilidad por partida doble las ideas de la gravitación, de la circulación de la sangre, de la conservación de la energía»[384]. Podemos pensar en las palabras de Kierkegaard: «Toda verdad no es tal nada más que hasta cierto punto. Cuando se va más allá, la cosa se convierte en no verdad.» Sombart fue más allá y hubo otros que exageraron. Spengler coloca a Luca Pacioli a la altura de Cristóbal Colón y de Copérnico[385]. C. A. Cooke (1950) afirma que «la importancia de la contabilidad por partida doble no reside en su aritmética, sino en su metafísica»[386]. Walter Eucken, valioso economista, no duda sin embargo en declarar (1950) que si la Alemania de las ciudades hanseáticas pierde su desarrollo en el siglo XVI, es por no haber adoptado la *doppelte Buchhaltung,* la cual se instala, al mismo tiempo que la prosperidad, en los libros de cuentas de los comerciantes de Augsburgo[387]

¡Cuántas objecciones en contra de estos puntos de vista! Pequeñas las primeras. Sin querer destronar a Luca Pacioli, hay que tener en cuenta que han existido predecesores. El mismo Sombart señala el libro de comercio del ragusino Cotrugli, *Della Mercatura,* conocido en su segunda edición de 1573, pero que data de 1458[388]. Obsérvese que esta reedición sin cambio, con más de un siglo de intervalo, indica que el estilo



Le vulgarisateur de la comptabilité en partie double *(El vulgarizador de la contabilidad por partida doble). Este cuadro de Jacopo de Bar, 1495, representa al franciscano Luca Pacioli efectuando una demostración de geometría plana para uno de sus alumnos, sin duda el hijo del duque de Urbino, Frederic de Montefeltre. (Foto Scala.)*

de los negocios no ha evolucionado apenas durante estos años que, no obstante, fueron de gran desarrollo económico. En todo caso, en el libro I, capítulo XIII, de este manual se consagran algunas páginas a las ventajas de una contabilidad en orden, que permita saldar crédito y débito. Y Federigo Melis, que ha leído centenares de registros mercantiles ve aparecer en Florencia la *partita doppia* bastante más temprano, desde el final del siglo XIII, en los libros de la Compagnia dei Fini y de la Compagnia Farolfi[389].

Pero vayamos a las verdaderas objecciones. Al principio, la milagrosa partida doble no se difunde muy rápidamente, y no triunfa en todas partes. Y durante los tres siglos siguientes al libro de Luca Pacioli, no cumple el papel de revolución victoriosa. Los manuales para comerciantes la conocen, los comerciantes no la practican siempre. Empresas muy importantes prescindirán durante mucho tiempo de sus servicios, y no de las pequeñas: como la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, fundada en 1602, y como la *Sun Fire Insurance Office,* de Londres, que no la adoptará hasta 1890 (digo bien 1890)[390]. Historiadores que conocen la contabilidad antigua, R. de Roover, Basil

S. Yamey, Federigo Melis, no ven en la doble contabilidad el sustituto necesario de contabilidades anteriores que fueron ineficaces. En tiempos de las contabilidades por partida simple, escribe R. de Roover[391], «los comerciantes de la Edad Media supieron adaptar este instrumento imperfecto a las necesidades de sus negocios y llegar hasta el final, aun mediante rodeos. [...] Encontraron soluciones que nos asombran por su flexibilidad y su extraordinaria variedad. No hay nada más erróneo que la tesis de... Sombart, que pretende que la contabilidad de los comerciantes medievales es un revoltijo *[Wirwarr]* tal que resulta imposible orientarse».

Según Basil Yamey (1962), Sombart ha exagerado el alcance de la contabilidad. Esta máquina abstracta de cuantificar juega un papel importante en todos los negocios pero no dicta las decisiones del jefe de empresa. Incluso los inventarios, los balances (que el doble asiento no los hace más fáciles que el simple y que son raros en el mundo de los negocios) no están en el corazón de las decisiones que hay que tomar, o sea en el corazón del juego capitalista. Los balances corresponden más frecuentemente a la liquidación de un negocio que a su dirección. Y son difíciles de establecer: ¿qué hacer con los créditos poco seguros? ¿Cómo evaluar los *stocks*? ¿Cómo introducir, puesto que se utiliza una única moneda de cuenta, la diferencia de las especies monetarias en juego, la diferencia que a veces tiene mucha importancia? Los balances de quiebra del siglo XVIII muestran que, todavía en dicha época, estas dificultades son mal superadas. En cuanto al inventario, siempre muy intermitente, no tiene sentido más que con relación a un inventario precedente. De esta forma, los Fugger, en 1527, pudieron evaluar el capital y los beneficios de su empresa después del inventario de 1511. Pero entre estas dos fechas, no llevaron en realidad su acción en función del inventario de 1511.

Finalmente, en el registro de los medios racionales del capitalismo, ¿no habría que dejar sitio a otros instrumentos mucho más eficaces que la partida doble: la letra de cambio, la banca, la bolsa, el mercado, el endoso, el descuento, etc.? Ahora bien, estos medios se encuentran fuera del mundo occidental y de su sacrosanta racionalidad. Además de que constituyen una herencia, una lenta acumulación de prácticas y que es la vida económica ordinaria la que, a fuerza de actuar, los ha simplificado y puesto a punto. Más que el espíritu innovador de los empresarios, han pesado la amplitud acrecentada de los intercambios, la insuficiencia demasiado frecuente de la masa monetaria, etc.

Pero de todas formas, la facilidad con que se admite la igualdad capitalismo-racionalidad ¿nace verdaderamente de una admiración por las técnicas modernas del cambio? ¿No proviene más bien del sentimiento general —no hablemos de razonamiento— que confunde capitalismo y crecimiento, que hace del capitalismo no *un* estimulante, sino *el* estimulante, el motor, el acelerador, el responsable del progreso? Una vez más, esto equivale a fundir estrechamente economía de mercado y capitalismo, afirmación arbitraria a mi modo de ver, según me he explicado, pero concebible puesto que ambos coexisten y se han desarrollado al mismo tiempo y en un mismo movimiento, uno a causa del otro y recíprocamente. El paso que supone, desde esto poner en el activo del capitalismo la «racionalidad» reconocida al equilibrio del mercado, al sistema en sí, se ha franqueado alegremente. ¿No hay en este caso algo de contradictorio? Pues la racionalidad del mercado, se nos ha repetido hasta la saciedad, es la del intercambio *espontáneo,* no dirigido sobre todo, libre, competitivo, bajo el signo de la mano invisible de Smith o del ordenador natural de Lange, naciendo pues de la «naturaleza de las cosas», del choque de la demanda y de la oferta *colectivas,* de una superación de los cálculos individuales.

A priori, no se trata en este caso de la racionalidad del mismo empresario que, individualmente, busca a merced de las circunstancias el mejor camino de su acción, la maximización del beneficio. No más que el Estado, según Smith, el empresario no tie-



El banco de un cambista genovés: Estampa de un manuscrito de finales del siglo XIV. (Fototeca A. Colin.)

ne por qué preocuparse de la marcha razonable del conjunto, la cual es automática en principio. Ya que «ninguna sabiduría ni conocimiento humano» serían capaces de llevar semejante tarea a buen término. Que no haya capitalismo sin racionalidad, es decir sin adaptación continua de los medios a los fines, sin cálculo inteligente de las probabilidades, sea. Pero henos aquí vueltos a las definiciones relativas de lo racional, que varía no sólo según las culturas, sino según las coyunturas o grupos sociales, y según sus fines y medios. Hay racionalidades incluso en el interior de la sola economía. La de la libre competencia es una de ellas. La del monopolio, la especulación y el poder, otra.

Sombart, al final de su vida (1934), ¿fue consciente de una cierta contradicción entre regla económica y juego capitalista? En todo caso, describe curiosamente al empresario como víctima de una lucha entre el cálculo económico y la especulación, entre la racionalidad y la irracionalidad. He aquí quien, por poco, según mis propias explicaciones, referiría pura y simplemente el capitalismo o lo «irracional» de la especulación[392]. Pero hablando seriamente pienso que la distinción entre economía de mercado y capitalismo es aquí esencial. Se trata de no atribuir al capitalismo las virtudes y las

«racionalidades» de la economía de mercado en sí —lo que han hecho incluso Marx y Lenin, implícita o explícita, atribuyendo el desarrollo del monopolio a una evolución fatal pero *tardía* del capitalismo. Para Marx, el sistemal del capital, cuando sucede al sistema feudal, es «civilizador» en lo que tiene de «más favorable al desarrollo de las fuerzas productivas y de las relaciones sociales» que engendran el progreso y que «producen un estado de desarrollo donde estén ausentes la coacción y el *monopolio del progreso social (incluyendo sus ventajas materiales e intelectuales) por una clase de la sociedad a expensas de la otra*»[393]. Si Marx denuncia por otra parte «las ilusiones de la competencia», es en un análisis del sistema mismo de producción del siglo XIX, no en una crítica al comportamiento de los actores capitalistas. Pues éstos obtienen su «severa autoridad dirigente» únicamente de su función social como productores, no, como en el pasado, por el hecho de una jerarquía que fabricaría «amos políticos o teocráticos»[394]. Es la «cohesión social de la producción» que «se afirma [...] como una ley natural omnipotente frenter al arbitrio individual». En cuanto a mí, defiendo, antes del siglo XIX y después del siglo XIX, una «exterioridad» del capitalismo.

Para Lenin, en un pasaje bien conocido (1916)[395], el capitalismo no ha cambiado de sentido (para convertirse en «imperialismo» a principios del siglo XX) «más que a un nivel definido, muy elevado, de su desarrollo, cuando algunas de las cualidades esenciales del capitalismo han comenzado a transformarse en sus antinomias... Lo que hay de esencial bajo el punto de vista económico en este proceso, es la sustitución de los monopolios capitalistas por la libre competencia... [que había sido] el rasgo esencial del capitalismo y de la producción mercantil en general». Inútil decir que yo no estoy de acuerdo en este punto. Pero, añade Lenin, «de hecho, los monopolios no eliminan completamente la libre competencia de la que han nacido: existen por encima y al lado de ella». Y aquí estoy completamente de acuerdo con él. En mi lenguaje, yo traduciría: «El capitalismo [de ayer y de hoy aunque con fases más o menos fuertemente monopolistas] no elimina enteramente la libre competencia de la economía de mercado de la que ha nacido [de la cual se nutre]; existe por encima de ella y al lado de ella.» Pues yo sostengo que la economía de los siglos XV al XVIII, que consiste fundamentalmente, a partir de ciertos núcleos desarrollados antiguamente, en la conquista del espacio por una triunfante economía de mercado y de intercambios, comporta, ella también, dos niveles, según la misma distinción vertical que Lenin reserva al «imperialismo» de finales del siglo XIX: los monopolios, de hecho o de derecho, y la competencia; dicho de otra forma, el capitalismo tal como he tratado de definirlo y la economía de mercado en desarrollo.

Si yo tuviera la predilección de Sombart por las explicaciones sistemáticas y establecidas de una vez para todas, pondría gustosamente en juego la especulación como elemento primordial del desarrollo capitalista. Se ha visto aparecer, durante el curso de este libro, esta idea subyacente del juego, del riesgo, del engaño, cuya regla básica es la de fabricar un contra-juego frente a los mecanismos e instrumentos habituales del mercado, hacer funcionar a éste *de otra forma,* si no a la inversa. Podríamos entretenernos en hacer una historia del capitalismo inscrita en una especie particular de teoría del juego. Pero esto sería volver a encontrar bajo la aparente sencillez de la palabra *juego* realidades concretas diferentes y contradictorias, el juego preventivo, el juego regular, el juego lícito, el juego al revés, el juego trucado... ¡Nada que pueda entrar fácilmente en una teoría!

Un arte nuevo de vivir: en la Florencia del quattrocento

Visto retrospectivamente, no se puede negar que el capitalismo occidental ha fabricado con el tiempo un nuevo arte de vivir, nuevas mentalidades a las que acompaña y de las que es acompañado. ¿Se trata de una nueva civilización? Esto sería decir demasiado. Una civilización, es una acumulación construida sobre un tiempo mucho más largo.

Pero al fin, si hay cambio, ¿en qué fecha empieza? Max Weber quiere que sea a partir del protestantismo, por lo tanto no antes del siglo XVI; Werner Sombart a partir de la Florencia del siglo XV. Otto Hintze[396] decía que el primero estaba a favor de la Reforma, el segundo a favor del Renacimiento.

Yo no tengo ninguna duda al respecto: a mi parecer, Sombart tiene razón. Florencia desde el siglo XIII, *a fortiori* en el siglo XV, es una ciudad capitalista, cualquiera que sea el sentido que se dé a esta palabra[397]. Es natural que la precocidad, la anormalidad del espectáculo le haya sorprendido a Sombart. Lo menos importante es el hecho de fundar todo su análisis sobre una sola ciudad, Florencia (Oliver C. Cox ha abogado de forma igualmente convincente en favor de la Venecia del siglo XI, ya trataremos de nuevo sobre ello), y sobre un solo testimonio, glorioso por cierto, el de Leon Battista Alberti (1404-1472), arquitecto, escultor, humanista, heredero de una familia de agitado destino, poderosa desde largo tiempo: los Alberti colonizaron económicamente la Inglaterra del siglo XIV, y además son tan numerosos que los documentos ingleses mencionan a menudo a los *Albertynes* como si, a semejanza de los hanseáticos o los lucanos, incluso de los florentinos, ¡formasen, ellos solos, una nación! El propio Leon Battista vivió en el exilio durante largo tiempo y, para escapar de las molestias del mundo, ingresó en una orden religiosa. Fue en Roma, hacia 1433-1434, donde escribió los tres primeros *Libri della Famiglia,* el cuarto se terminó en Florencia en 1441. Sombart descubre en estos libros un clima nuevo: el elogio del dinero, el valor del tiempo, la necesidad de vivir parsimoniosamente, todos esos principios burgueses en su primera juventud. Y el hecho de que este eclesiástico pertenezca a una larga dinastía de comerciantes respetados por su buena reputación refuerza el alcance de sus discursos. El dinero, «la raíz de toda cosa»; «con dinero [pero yo prefiero traducir: *con denari* por *«con cuartos»*], se puede tener una casa en la ciudad, o una villa, y todos los oficios, todos los artesanos, se fatigan como criados para servir al que tiene dinero. Quien no lo tiene carece de todo y para todas las cosas hace falta dinero».

He aquí una actitud nueva frente a la riqueza; antaño se hacía del dinero una especie de obstáculo para la salvación. Igualmente sucedía con respecto al tiempo: antiguamente se consideraba como algo de Dios; venderlo (bajo forma de interés) era como vender *non suum,* lo que no pertenecía a uno. Ahora bien, el tiempo se convierte en una dimensión de la vida, en un bien de los hombres que más vale no perder. Asimismo, con respecto al lujo: «Recordad bien esto, hijos míos», escribe Alberti, «que vuestros gastos no excedan jamás a vuestros ingresos». Nueva regla que condena la ostentación de los nobles. Como dice Sombart, «se trata de introducir el espíritu de ahorro no en las miserables economías domésticas de los pobres que apenas comen, sino en las casas de los ricos»[398]. Ahí reside, pues, el espíritu capitalista.

No, responde Max Weber en una nota crítica, inteligente y concisa[399]. No, Alberti no hace más que repetir las lecciones de la sabiduría antigua; algunas de las frases de Sombart se encuentran poco más o menos en las obras de Cicerón. Y después, qué tentación decir que lo que está en tela de juicio es solamente el gobierno de la casa, la *economía* en el sentido etimológico del término, y no en la crematística, entiéndase el



Panorama de Florencia. Detalle del fresco La Madona de la Miséricordia, *siglo XIV. (Foto Alinari-Giraudon.)*

flujo de riquezas a través del mercado. Alberti tiene una larga *Hausväterliteratur,* esa literatura para la buena administración de los señores de la casa de la que tantos consejeros alemanes se servirán hasta el siglo XVIII para prodigar recomendaciones, a menudo sabrosas, pero que no conciernen más que indirectamente a los horizontes mercantiles.

No obstante, es Max Weber quien está equivocado. Para convencerse de ello le hubiera bastado leer los *Libri della Famiglia* de los que las citas de Sombart dan una idea demasiado limitada. Le hubiera bastado citar a otros testigos de la vida florentina. Citemos a Paolo Certaldo y comprenderemos la causa[400]. «Si tienes dinero, no te detengas, no lo guardes inactivo en tu casa, puesto que más vale trabajar en vano que descansar en vano, porque aún cuando no ganes nada trabajando, al menos no pierdes el hábito de los negocios.» O bien: «Esfuérzate sin cesar y trata de ganar.» O más aún: «Es muy buena cosa y una gran ciencia el saber ganar dinero, pero aún mejor cualidad es la de saber gastarlo con medida y cuando es necesario.» Recordemos que es uno de los personajes de los diálogos de Alberti quien dice más o menos esto: «El tiempo es dinero.» Si el capitalismo puede reconocerse por el «espíritu» y pesarse por las palabras, entonces Max Weber está equivocado. Sin embargo, imaginemos su respuesta: después de todo no hay en él más que la inclinación por el lucro. Ahora bien, el capitalismo es también otra cosa, incluso lo contrario; es un dominio interior, «el freno, la moderación o por lo menos como la moderación racional de este impulso irracional hacia el lucro». ¡Otra vez en el punto de partida!

Un historiador de hoy en día pensará que estas investigaciones sobre la quintaesencia tienen su valor, su atractivo, pero que en ningún caso pueden bastar. Y que si queremos captar el origen de las mentalidades capitalistas, hay que sobrepasar el universo hechizado de las palabras. Ver las realidades; para esto hay que acudir, trasladarse a las ciudades italianas de la Edad Media. El consejo proviene de Marx.

Otro tiempo, otra visión del mundo

Nadie escapa hoy, por otra parte, al sentimiento de una cierta irrealidad como consecuencia del debate entre Sombart y Weber, al sentimiento de que la discusión no está fundada, de que es casi fútil. ¿Es posible que lo que más nos moleste, y nos «distancie», en este caso, sea nuestra propia experiencia vivida? No hay nada más natural que en 1904 Max Weber y Werner Sombart en 1912 tengan la impresión de estar, en Europa, en el centro necesario del mundo de la ciencia, de la razón, de la lógica. Pero nosotros hemos perdido esa seguridad, ese complejo de superioridad. ¿Por qué una civilización habría de ser *in aeternum* más inteligente, más racional que otra?

Max Weber se planteaba la cuestión, pero, después de algunas vacilaciones, perseveraba en su opinión. Toda explicación del capitalismo equivale, para él como para Sombart, a exponer una superioridad estructural e indiscutible del «espíritu» occidental. Cuando esta superioridad *también* proviene de los azares, de las violencias de la historia, de un mal reparto de los naipes a nivel mundial. La historia del mundo es inútil rehacerla por las necesidades de una causa, aún menos de una explicación. Pero ¿podemos imaginarnos por un instante que los juncos chinos hubieran doblado el cabo de Buena Esperanza en 1419, en medio de la recesión europea que denominamos la Guerra de los Cien Años, y que la dominación del mundo hubiera jugado en favor del enorme país lejano, de este otro polo del universo de las poblaciones densas?

Otra perspectiva penetrada por su época: el capitalismo para Max Weber parece como un resultado, el descubrimiento de una tierra prometida de la economía, la expansión final del progreso. Nunca (a menos que mi lectura no haya sido lo suficientemente atenta) como un régimen frágil y quizás transitorio. Hoy en día, la muerte o por lo menos las mutaciones en cadena del capitalismo no tienen ya nada de improbable. Están a la vista. En todo caso, «ya no se nos aparece como la última palabra de la evolución histórica»[401].

EL CAPITALISMO FUERA DE EUROPA

Como Europa, el resto del mundo está sujeto desde hace siglos a las necesidades de producir, las obligaciones del intercambio, las precipitaciones de la moneda. En medio de estas combinaciones, ¿es absurdo investigar los signos que anuncian o realizan un cierto capitalismo? Yo diría de buen grado, como Deleuze y Guattari[402], que «en cierto modo, el capitalismo ha frecuentado todas las formas de la sociedad», al menos el capitalismo tal como yo lo concibo. Pero, reconozcámoslo sin ambages, la construcción triunfa en Europa, se esboza en el Japón, fracasa (las excepciones confirman la regla) casi en todas partes; más valdría decir que no se acaba de completar.

Para esto existen dos grandes explicaciones, una de ellas económica y espacial, la otra política y social. Explicaciones que sólo pueden esbozarse. Pero tan imperfecta y, en resumen, negativa como se revela una investigación de esta índole entre datos mal seleccionados y mal recogidos por los historiadores europeos y no europeos, estos evidentes fracasos y estos triunfos a medias dan testimonio sobre el capitalismo, tanto como problema de conjunto como en cuanto a problema particular de Europa.

Milagros del comercio a larga distancia

Las condiciones previas a todo capitalismo dependen de la circulación, se podría casi decir a primera vista, de ella sola. Y cuanto más espacio abarca esta circulación, más fructífera es. Este determinismo elemental actúa en todas partes. Así pues, el reciente trabajo de Evelyn Sakakida Pawski muestra que, en el Fu-Kien del siglo XVI y en el Hu-nan del siglo XVIII, la parte del litoral de estas dos provincias chinas, agraciadas con los dones del mar, abiertas al intercambio, está poblada con campesinos que parecen acomodados; mientras que el interior de la tierra, con los mismos arrozales y los mismos hombres, encerrados en sí mismos, es más bien miserable. Vivacidad por una parte, anquilosamiento por otra: esta regla es válida a todas las escalas y para todas las regiones del mundo.

Y si este contraste fundamental nos sorprende muy especialmente en China y en el Asia de aquellos lejanos siglos, es porque el espacio es superabundante y agranda desmesuradamente las tierras, las extensiones marinas a franquear, las zonas semi-muertas del subdesarrollo. La discriminación se establece a una escala que no es ya la de Europa. Con relación a esta inmensidad, las zonas vivas parecen mucho más estrechas, a lo largo de las líneas por donde circulan los navíos, las mercancías y los hombres. Asimismo, si el Japón se queda apartado del conjunto del Este asiático, es en primer lugar porque lo rodea el mar, que facilita todas sus comunicaciones, siendo el Seto no Ouchi algo así como un Mediterráneo japonés, pequeño y muy vivo. ¡Imaginemos en Francia un mar interior extendiéndose desde Lyon a París! Japón no se explica, de ningún modo, por las virtudes únicas del agua salada, pero sin ellas, los encadenamientos y procesos de esta historia singular serían casi inimaginables. ¿No sucede lo mismo a todo lo largo de la costa meridional de China, orlada de rías, donde el mar franquea el litoral y se adentra, después de Fou-tcheou y Amoy hasta Canton? Aquí, el viaje, las aventuras del mar, son cómplices de un cierto capitalismo chino que no puede adoptar su verdadera dimensión más que cuando se escapa de una China vigilada y apremian-

te. Esta China exterior vivaz es la que, incluso después de 1638 y del cierre casi total del Japón al comercio exterior, conserva el acceso al mercado del cobre y de la plata del archipiélago nipón, de la misma forma y sin duda mejor aún que los holandeses; que recoge en Manila el metal blanco del galeón procedente de Acapulco; que desde siempre esparce a sus hombres, a sus mercancías diversas, a sus artesanos y a sus negociantes sin igual a través de toda Insulindia. Más tarde, la implicación del comercio europeo «en China» hará de Cantón un mercado resplandeciente, exigente, poniendo en oscilación la economía china en su totalidad y, a nivel superior, la habilidad de sus banqueros, financieros y prestamistas de dinero. El Co-Hong, grupo de comerciantes a quienes el gobierno de Pekín confía, en Cantón, la misión de enfrentarse a los europeos, fundado en 1720, en funcionamiento hasta 1771, es una contra-Compañía de las Indias, la herramienta de enormes fortunas chinas.

Nuestras observaciones serían análogas si abordásemos otras ciudades mercantiles de alto voltaje como Malacca antes de 1510, año de la conquista portuguesa; o Achem en la isla de Sumatra, en los alrededores de 1600[403]; o Bantam, la Venecia o la Brujas de los Trópicos antes de la instalación destructora de los holandeses, en 1683; o las ciudades mercantiles desde siempre de la India o del Islam. En este caso, no tenemos realmente más que la molestia de escoger.

Supongamos pues que, en la India, escogemos Surat, en el golfo de Cambaye. Los ingleses se han instalado allí en 1609, los holandeses en 1616, los franceses mucho más tarde, pero lujosamente, en 1665[404]. Si nos remontamos a los alrededores de esta última fecha, Surat se encuentra en pleno desarrollo. Los grandes barcos hacen escala en el ante-puerto de Suali, en la desembocadura del Tapta, pequeño río costero que se remonta hasta Surat pero que sólo permite el paso de barcos ligeros. En Suali los campos de chozas cubiertos de juncos acogen a las tripulaciones europeas y no europeas. Pero los grandes navíos apenas permanecen allí, puesto que el mal tiempo es normalmente peligroso; no es aconsejable invernar allí. Unicamente los comerciantes se quedan y consiguen alojarse en Surat.

Según un francés[405], Surat en 1672 es como Lyon por su grandeza. Allí se amontonan generosamente un millón de habitantes, estimación que puede dejarnos escépticos. En la ciudad reinan banqueros, comerciantes y comisionistas banianos que, todos y cada uno, se jactan a justo título de su honradez, habilidad y riqueza. «Podrían contarse hasta treinta los ricos que poseían doscientos mil escudos, y más del tercio de éstos disfrutaban de fortunas de dos o tres millones.» Los récords de fortuna corresponden a un recaudador de impuestos (30 millones) y a un comerciante «que hacía anticipos con interés a los comerciantes moros y europeos» (25 millones). Surat es entonces una de las grandes escalas del Océano Indico entre el Mar Rojo, Persia e Insulindia. Es la puerta de salida y de entrada del Imperio del Gran Mogol, o sea una confluencia de toda la India, la cita preferida de armadores y prestamistas a lo grande. Las letras de cambio afluyen allí; el que va a embarcarse allí está seguro de encontrar dinero, afirma Tavernier[406]. Es allí donde los holandeses se aprovisionan de rupias de plata que necesitan para su comercio en Bengala[407]. Otro signo de gran negocio: un perfecto cosmopolitismo étnico y religioso. A lado de los banianos (que están en primer lugar como intermediarios) y del vasto artesanado «gentil» de la ciudad y sus alrededores, hay que situar, a igual nivel que los hindúes, a una sociedad mercantil musulmana que también extiende sus negocios desde el Mar Rojo hasta Sumatra y el resto de Insulindia, y a una colonia activa de armenios. Salvo los chinos y los japoneses, dice un viajero, Gautier Schouten[408], todos los viajeros internacionales y los «comerciantes de todas las naciones de las Indias» están allí presentes. Se efectúa un comercio prodigioso.

Evidentemente, la fortuna de Surat conocerá altibajos. Pero en 1758, al día siguiente de la dominación inglesa sobre Bengala, el inglés Henri Grose se queda tan estupe-



Un comerciante baniano de Cambaya y su mujer, acuarela de un portugués que vivió en Goa y las Indias en el siglo XVI. Biblioteca Casanatense de Roma. (Foto F. Quilici.)

facto como admirado ante el espectáculo de Surat. Sin duda objeta de paso la exageración que atribuye «al gran comerciante Abdurgafur [...] un comercio por sí solo tan considerable como el de la Compañía inglesa», pero señala que éste envía sin embargo «cada año a la mar veinte barcos mercantes de trescientas a ochocientas toneladas cargados con mercancías por un valor de al menos veinte mil libras esterlinas y algunos de veinticinco mil». Se queda un poco estupefacto ante esos corredores banianos, honrados en extremo, que «en media hora de tiempo [...] concluyen en pocas palabras un mercado de treinta mil libras esterlinas». Sin embargo, sus tiendas tienen poca apariencia, pero «no hay ninguna mercancía que no se pueda encontrar allí» y «los comerciantes acostumbran a guardar sus mercancías en otros almacenes; en sus tiendas no tienen más que lo necesario para efectuar las ventas mediante muestras». Las telas indias, en particular las decoradas con ciertos motivos florales y fondos rojos, no gustan mucho a nuestro viajero inglés, pero tomad un chal de Cachemira en vuestras manos, dice, y os extasiaréis con su material «suave [...] y tan prodigiosamente fino que se puede hacer pasar una de estas piezas por un anillo»[409].

En las costas de la India y de Insulindia, imaginemos decenas de ciudades casi tan vivaces como Surat, millares de comerciantes, empresarios, transportistas, corredores, banqueros, fabricantes. Entonces, ¿no existen capitalistas ni capitalismo? Vacilaremos a la hora de contestar negativamente. Existen todos los elementos característicos de la Europa de aquel tiempo: los capitales, las mercancías, los corredores, los negociantes,

la banca, los instrumentos del negocio, incluso el proletariado de los artesanos, los talleres con aspecto de fábricas en los grandes centros textiles como Ahmédabad, el trabajo a domicilio encargado por los comerciantes y asegurado por corredores especializados (el mecanismo está bien descrito en cualquier artículo sobre el negocio inglés en Bengala), y sobre todo, el comercio a larga distancia. Pero es cierto que esta realidad mercantil de alta tensión está presente en ciertos puntos solamente, ausente en inmensos espacios. ¿Es ésta la Europa de los siglos XIII y XIV?

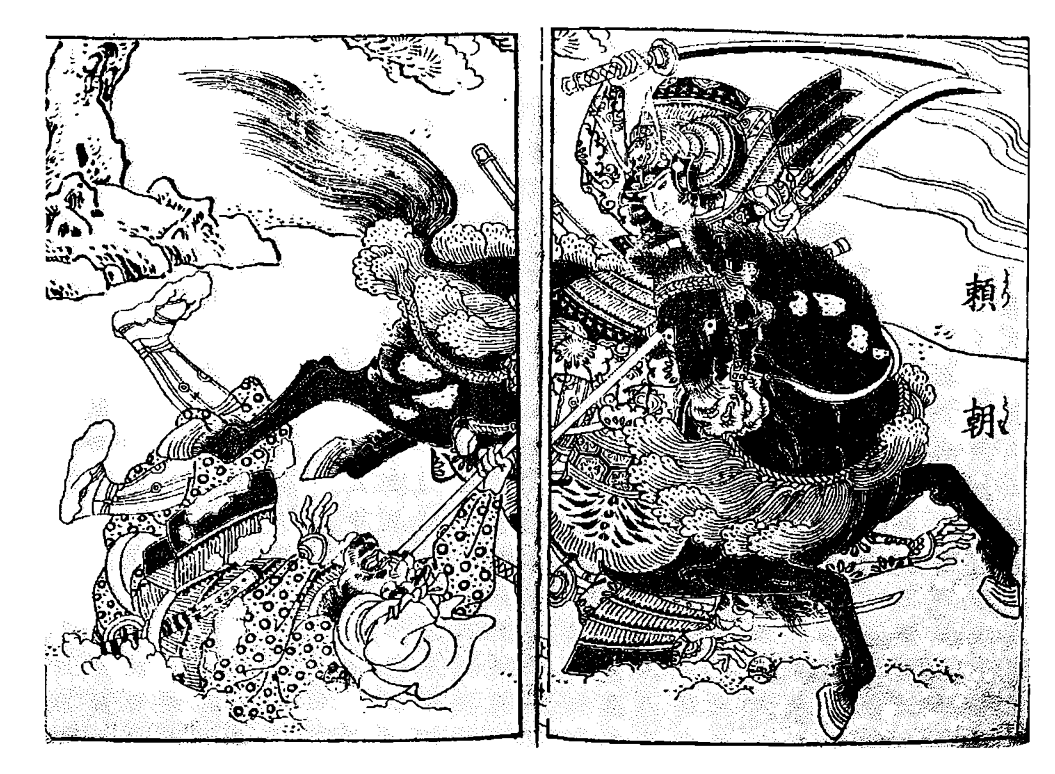
Algunos argumentos e intuiciones de Norman Jacobs

Antes de pasar a la segunda explicación apuntada —política y social— abriremos un largo y útil paréntesis inspirado por el libro de Norman Jacobs publicado en Hong Kong en 1958, *The Origin of modern capitalism and Eastern Asia.*

El propósito de N. Jacobs, en apariencia, es sencillo. Según constata, en Extremo Oriente, sólo el Japón es *hoy en día* capitalista. Decir que el capitalismo industrial fue allí una simple imitación de la industrialización europea no es una explicación suficiente. Pues, en este caso, ¿por qué los otros países de Extremo Oriente han sido incapaces, por su parte, de reproducir el modelo? Es probable que las estructuras *antiguas* sean responsables de esta aptitud o de esta no aptitud para acoger al capitalismo. Correspondería así al precapitalismo dar la respuesta y al pasado explicar el punto de llegada. Con este fin se comparará el antiguo Japón: 1) con China, próxima culturalmente y, sin embargo, muy diferente; 2) con Europa, que culturalmente está muy lejos del Japón, pero que tiene algún parecido. Y si es la sociedad, la organización social, el aparato político —y no la cultura— lo que representa la diferencia entre Japón y China, el parecido del Japón con Europa tomará una dimensión significativa. Corremos el riesgo, al mismo tiempo, de considerar aclaraciones bastante nuevas sobre el capitalismo en general y sobre sus orígenes sociales en sentido amplio.

De hecho, N. Jacobs en su libro comete el error de suponer que son conocidos anticipadamente los rasgos esenciales del precapitalismo europeo; después se limitará a efectuar una comparación minuciosa, paso a paso, de la China y del Japón, aceptando que el caso de China, caso no capitalista, sea válido, *mutatis mutandis,* para la India (lo cual es discutible sin duda alguna). Tampoco se hace alusión al Islam y esto es ciertamente una laguna importante. Pero el inconveniente más grave de la reducción a dos términos que se nos propone es sin duda el de marcar demasiado los contrastes entre China y Japón. Se acaba en un díptico: lo que es negro por un lado es blanco por el otro con violentas oposiciones entre luz y oscuridad, como en un cuadro de Georges de La Tour. Aquí surge el riesgo de simplificaciones arbitrarias. La comparación no es por ello menos interesante de seguir e instructiva de cabo a rabo.

En los dos platillos de la balanza, N. Jacobs no duda en colocar los pasados *enteros* de China y del Japón. Lo cual yo apruebo como juez muy parcial: ¿no he hecho yo lo mismo por lo que respecta a Europa, remontándome frecuentemente hasta la ruptura del siglo XI y aún antes de esta inflexión decisiva? En la obra de Jacobs, una regla análoga incluye tanto una decisión de los Han (siglo III antes de Jesucristo) sobre el régimen de la propiedad individual china, o los edictos japoneses del siglo VII que eximen de impuestos a las tierras concedidas a ciertas categorías sociales —primer fundamento del feudalismo japonés—, como detalles significativos del período Ashikaga (1368-1573) por los que se afirman ya la vocación marítima del Japón y el potente empuje de su piratería a través de los mares de Extremo Oriente al mismo tiempo que los



Una bella «imagen de Epinal»: niño prodigio, Yoritomo (1147-1199), mata a los 13 años a los ladrones que le habían atacado. (Tsoukioga Nogin Sai Massanobou, Biographie des hommes célèbres..., *1759, B.N., Est. DD 161. (Cliché Giraudon.)*

triunfos de una economía a la búsqueda de *su*, o mejor dicho, *sus* libertades —entiéndase por libertades algo comparable a las «libertades» de la Europa medieval, o sea a los privilegios, a las murallas contra los demás. Así pués, implícita y explícitamente, Norman Jacobs reduce las condiciones previas del capitalismo a una evolución multisecular de muy larga duración, y es mediante la acumulación de pruebas históricas como solucionará el problema planteado. Por parte de un sociólogo, es tener en la historia una confianza bastante rara.

Así pues, cuestionará las diversas actividades *funcionales* durante siglos y siglos de las sociedades, las economías, las políticas gubernamentales y los organismos religiosos: Todo será abordado: los intercambios, la propiedad, la autoridad política, la división del trabajo, la estratificación y la movilidad sociales, el parentesco, los sistemas de herencia, el lugar de la vida religiosa —consistiendo el problema, cada vez, en verificar lo que, en estas permanencias, se parezca más al pasado europeo y se considere pues, en principio, como portador de un porvenir capitalista. El resultado es un libro original y prolijo, que resumiremos un poco a nuestro modo, añadiéndole de paso nuestras notas de lectura e interpretaciones.

En China, el obstáculo es el Estado, la coherencia de su burocracia —yo añado la longevidad de este Estado que, por cierto, se rompe a largos intervalos, pero se recons-

truye siempre con un gran parecido: centralizador, no menos moralizador, actuando en el hilo recto de una moral confucionista puesta frecuentemente al día pero fiel en general a los principios directores que ponen a la cultura, la ideología, y la religión a su servicio. Y el mismo Estado, es decir, los mandarines de todos los grados, al servicio del bien común. Obras públicas, encauzamiento de ríos, carreteras, canales, seguridad y administración de las ciudades, lucha en las fronteras contra las amenazas extranjeras, todo esto depende del Estado. Igualmente la lucha contra el hambre, lo cual significa proteger y asegurar a la vez la producción agrícola, piedra angular de toda la economía; conceder si se tercia, anticipos de dinero a los campesinos, los productores de seda, y los empresarios; llenar los graneros públicos para constituir reservas de seguridad; por último, como contrapartida necesaria de esta intervención omnipresente, no reconocer más que al Estado el derecho de imponer gravámenes a sus súbditos. Por cierto, si el emperador dejase de ser moral, el cielo lo abandonaría; el soberano perdería toda su autoridad. Pero normalmente su autoridad es plena y entera, garantiza teóricamente todos los derechos. La propiedad individual de la tierra se remonta a los Han, es cierto, pero el gobierno continúa siendo, en principio, el poseedor del suelo. Los campesinos e incluso los propietarios importantes de tierras pueden ser desplazados autoritariamente de un punto a otro del imperio, en estos casos también en nombre del bien común y de las necesidades de la colonización agrícola. Asimismo, el gobierno, enorme empresario, se reserva todas las prestaciones personales campesinas. Cierto es que se ha establecido una nobleza terrena sobre las espaldas de los campesinos y les sonsaca trabajo, pero sin ningún derecho legítimo y sólo en la medida en que ella acepta, en las ciudades donde ningún funcionario ejerce vigilancia directa, representar al Estado, y en particular recaudar el impuesto para éste. La propia nobleza depende, pues, de la benevolencia del Estado.

Igualmente sucede con los negociantes o los fabricantes a los que la administración, con sus cien ojos, puede siempre llamar al orden, meter en cintura y limitar en sus actividades. En los puertos los barcos son controlados, a la salida y a la llegada, por el mandarín del lugar. Algunos historiadores piensan incluso que las vastas operaciones marítimas de principios del siglo XV fueron para el Estado una forma de controlar los beneficios del comercio exterior privado. Es posible, aunque no seguro. Todas las ciudades son igualmente vigiladas, divididas en barrios, en calles diferentes que, cada noche, cierran sus puertas. En estas condiciones, ni los comerciantes, ni los usureros, ni los cambistas, ni los fabricantes, a los que el Estado subvenciona a veces para actuar en uno u otro sentido, llevan la mejor parte. El gobierno está en su derecho de oprimir y de exigir los impuestos que quiera en nombre del bien común, que condena la opulencia excesiva de los individuos como una desigualdad inmoral y una injusticia. El delincuente constreñido por la norma no tiene por qué quejarse: es la moral pública quien lo oprime. Unicamente el funcionario, el mandarín o el individuo a quien estos todopoderosos protegen quedan fuera de la norma, pero su privilegio no está nunca garantizado. Sin querer forzar el significado de un caso individual, a Heshen, el ministro favorito del emperador Qianlong, cuanto éste muere en 1799, lo mata su sucesor y su fortuna es confiscada. Era un hombre ávido, corrompido, odiado, pero por encima de todo, poseía demasiadas cosas, una colección de viejos maestros, varias casas de préstamo bajo garantía, una enorme reserva de oro y joyas —en resumen, era demasiado rico y, defecto suplementario, no controlaba las cosas.

Otras prerrogativas del Estado: el derecho discrecional de acuñar monedas malas (las pesadas *caixas* de aleación de cobre y plomo), a menudo falsificadas (éstas no circulan en menor cantidad que las otras), y que se devalúan cuando se borran o son borradas las inscripciones que las autentificaban; el derecho discrecional de emitir también papel moneda cuyos poseedores no están siempre seguros de obtener algún día el reem-

bolso. Los comerciantes, los numerosos usureros, los banqueros cambistas que a menudo se ganan a duras penas la vida cobrando los cánones debidos al Estado, viven en el temor de tener que contribuir al primer signo de riqueza o de ser denunciados por un rival deseoso de dirigir contra ellos el poder igualitario del Estado.

En un sistema como éste, la acumulación no la puede efectuar más que el Estado y el aparato estatal. Finalmente, China habrá vivido bajo un cierto régimen «totalitario» (si se quita a esta palabra el sentido odioso que recientemente le ha sido atribuido). Y, a ciencia cierta, el ejemplo de China viene a apoyar nuestra obstinación en distinguir claramente entre *economía* y *capitalismo*. Pues (contrariamente a lo que Jacobs quiere creer por una especie de razonamiento *a priori:* sin capitalismo no hay economía de mercado), China tiene una sólida economía de mercado que nosotros hemos descrito varias veces con sus guirnaldas de mercados locales, el bullicio de sus pequeños pueblos de artesanos y de comerciantes itinerantes, el pulular de sus tiendas y lugares de cita urbanos. Así pues, en la base, intercambios vivos y alimentados, favorecidos por un gobierno para el que lo esencial son las realizaciones agrícolas; pero, *por encima,* la tutela omnipresente del aparato del Estado —y su clara hostilidad hacia todo individuo que se enriquezca «anormalmente». Hasta el punto que las tierras próximas a las ciudades (en Europa fuente de ingresos y de rentas sustanciales para los ciudadanos que las compran a alto precio) son fuertemente gravadas con impuestos en China para compensar la ventaja que les proporciona, sobre los campos más elejados, la proximidad de los mercados urbanos. Entonces no hay capitalismo sino en el interior de grupos precisos, garantizados por el Estado, vigilados por éste y más o menos siempre a su merced, como los comerciantes de sal del siglo XIII o el Co-Hong de Cantón. A lo sumo se puede hablar en tiempos de los Ming de cierta burguesía. Y de una especie de capitalismo colonial que se ha perpetuado hasta hoy, entre los emigrados chinos de Insulindia en particular.

En el Japón, sin forzar las explicaciones de N. Jacobs, los dados de un porvenir capitalista están echados desde la época Ashikaga (1368-1573), con el establecimiento de fuerzas económicas y sociales independientes del Estado (ya se trate de los gremios, del comercio a larga distancia, de las ciudades libres o de los comerciantes agrupados que frecuentemente no tienen que rendir cuentas a nadie). Los primeros signos de esta relativa falta de autoridad estatal se aprecian incluso antes, en cuanto se ha establecido un sistema feudal sólido. Pero esta fecha inicial es problemática; decir que en 1270 el sistema feudal emerge de forma reconocible es ser demasiado preciso en un terreno donde la precisión corre el riesgo de engañar y es dejar en la sombra las condiciones previas de esta génesis, de la constitución, a costa de los dominios del emperador, de grandes propiedades individuales que, antes incluso de convertirse en hereditarias de derecho, organizarán ejércitos para perpetuarse y defender su autonomía. Todo esto implica la creación de hecho, a más o menos largo plazo, de provincias casi independientes, poderosas, abarcando sus ciudades, sus comerciantes, sus oficios, sus intereses particulares.

Es posible que lo que haya salvado a China de un régimen feudal durante el período de los Ming (1368-1644), e incluso después, a pesar de las catástrofes de la conquista mogola (1644-1680), sea la permanencia de una gran masa humana, que implica una continuidad, posibles retornos al equilibrio. En efecto, en el origen de un sistema feudal, tengo tendencia a establecer una situación cero y una población escasa, resultado de accidentes, catástrofes, o de fuertes despoblaciones pero asimismo, llegado el caso, de un primer punto de partida en un país aún relativamente nuevo. El Japón primitivo es un archipiélago cuyas tres cuartas partes están vacías. El «hecho dominante», para Michel Vié[410] «[es su] retraso con relación al continente», con relación a Corea y principalmente a China. El Japón, en aquellos lejanos siglos va tras el reflejo de la civilización china, pero le falta la fuerza del número. La secuencia de sus guerras

interminables, salvajes, por las que pequeños grupos logran difícilmente subyugar al adversario o a los adversarios, mantiene un subdesarrollo crónico y el archipiélago permanece dividido en unidades autónomas que la tensión une mal y que, a la primera ocasión, vuelven a reanudar el libre curso de su existencia. Las sociedades japonesas así constituidas han sido caóticas, desiguales, compartimentadas. Aunque frente a su división exista la autoridad del Tenno (el emperador que reside en Kyoto), más teórica y sagrada que temporal; y también, a partir de capitales sucesivas que duran más o menos tiempo, la autoridad violenta y contestada del Shōgun, una especie de mayordomo de palacio a la merovingia. Finalmente es el shōgunato quien creará el gobierno del *bakufu*, y que lo extenderá a todo el Japón con Iedoshyi, el fundador de la dinastía de los Tokugawa (1601-1868), que gobernará hasta la revolución Meiji.

Simplificando, se puede decir que con una anarquía que recuerda a la de la Edad Media europea, todo ha influido conjuntamente en el diversificado escenario del Japón durante los siglos de su lenta formación: el gobierno central, los feudales, las ciudades, los campesinos, los artesanos, los comerciantes. La sociedad japonesa se ha erizado de libertades análogas a las de la Europa medieval, libertades que son otros tantos privilegios tras los cuales parapetarse, defenderse, sobrevivir. Y no se ha solucionado nada de una vez para todas, nada acepta una solución unilateral. ¿Existe allí aún algo de la pluralidad de las sociedades «feudales» de Europa, creadora de conflictos y de movimiento? Con los Tokugawa que llegan al final es necesario imaginar un equilibrio que se reconstruye sin fin, cuyos elementos están obligados a ajustarse los unos a los otros, no un régimen organizado totalitariamente a la forma china. La victoria de los Tokugawa, que los historiadores tienden a exagerar, no podía ser más que una victoria a medias —real pero incompleta— como la de las monarquías de Europa.

Ciertamente, esta victoria fue la de los soldados de infantería y de las armas de fuego llegadas de Europa (especialmente los arcabuces, pues la artillería japonesa haca más ruido que daño). Un poco antes o un poco más tarde, los *daimios* tuvieron que ceder, aceptar la autoridad de un gobierno ágil, apoyado en un ejército sólido que dispone de grandes rutas con postas organizadas que facilitan la vigilancia y las intervenciones eficaces. Los *daimios* tuvieron que aceptar pasar un año de cada dos en Edo (Tokio), la nueva y excéntrica capital del shōgun, y permanecer allí como en una especie de residencia vigilada. Esta obligación se denomina *sankin*. Cuando vuelven a sus feudos, dejan tras ellos a sus mujeres y a sus hijos como rehenes. Un pariente del Tenno reside también en Edo y sirve allí de rehén. Comparativamente, la esclavitud dorada de la nobleza francesa, en el Louvre y en Versalles, se presentará como una singular libertad. La relación de fuerzas se invierte en beneficio del shōgun. La tensión no es menos evidente y la violencia está a la orden del día. Como prueba está la puesta en escena que el shōgun Iemitsu, hombre muy joven cuando sucede a su padre en 1632, cree necesario organizar para convencer a todos de su autoridad como soberano. Entonces convoca a los *daimios*. Cuándo éstos llegan al palacio y se encuentran, como de ordinario, en la última antecámara, están solos. Esperan; el frío les sorprende; no se les ofrece alimento alguno; el silencio, la noche, se abaten sobre ellos. De repente se corren los paneles y aparece el shōgun al resplandor de las antorchas. Les habla como señor: «A todos los *daimios* e incluso a los más grandes, pretendo tratarlos como a súbditos míos. Si a alguno le disgusta esta sumisión, que se marche, que vuelva a su feudo y que se prepare para la guerra; entre ellos y yo, las armas decidirán»[411]. Este mismo shōgun instituirá la *sankin*, en 1635, y poco después cerrará el Japón al comercio extranjero, excepto para algunos barcos holandeses y algunos juncos chinos. Es una forma de controlar a los comerciantes como él controlaba a la nobleza.

Por tanto, los señores feudales estaban sometidos, pero sus feudos subsisten intactos. El shōgun procede a efectuar confiscaciones, pero también redistribuciones de feu-

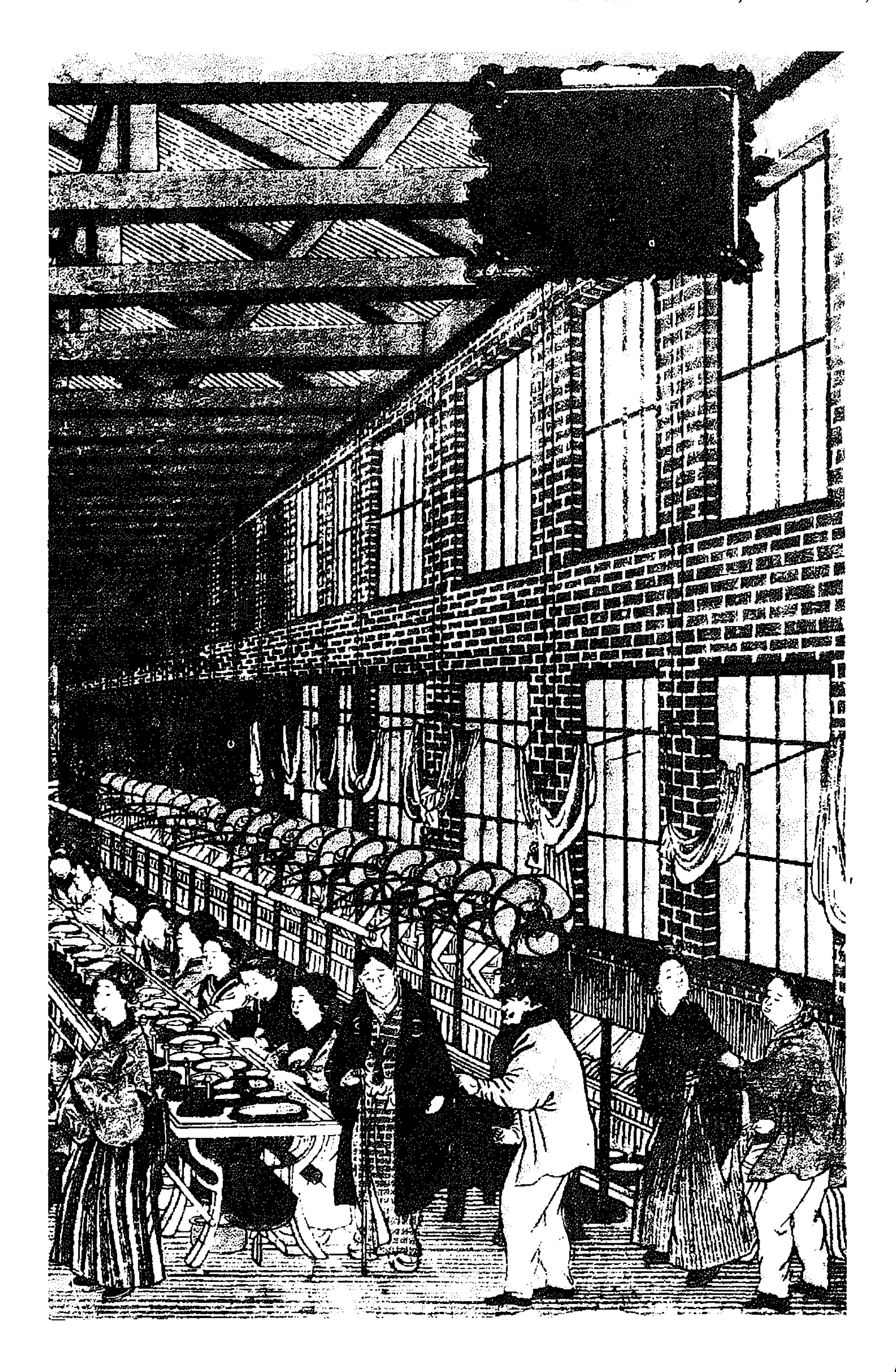
dos. Y las familias feudales se propagarán así hasta la época actual, lo cual constituye una buena prueba de longevidad. Por otra parte, todo favorece la longevidad de los linajes, en particular el derecho de primogenitura, mientras que en China la herencia de los padres se reparte entre todos los hijos varones. A la sombra de estas familias poderosas (algunas de las cuales doblarán victoriosamente el cabo del capitalismo industrial), se mantienen durante mucho tiempo las clientelas de pequeños nobles, los *samurai,* los cuales también desempeñarán su papel en la revolución industrial que seguirá a la era Meiji.

Pero lo más importante, bajo nuestro punto de vista, es el establecimiento tardío, pronto eficaz, de mercados libres, de ciudades libres, la primera de las cuales fue el puerto de Sakai en 1573. De una ciudad a otra, los poderosos gremios extienden sus redes y sus monopolios, y las asociaciones mercantiles, organizadas como gremios, establecidas desde finales del siglo XVII, reconocidas oficialmente en 1721, adquieren aquí o allá aspectos de compañías comerciales privilegiadas, análogas a las de Occidente. En resúmen, último rasgo notable: las dinastías mercantiles se afirman y, a pesar de tales catástrofes, se prolongan más allá de todas las previsiones de duración fijadas por Henri Pirenne, a veces durante siglos: los Konoike, los Sumitono, los Mitsui. El fundador de este último grupo, que tiene gran fuerza *todavía hoy,* fue «un fabricante de sake, establecido, en 1620, en la provincia de Isa» y cuyo hijo debía convertirse en 1690, en Edo (Tokio), en «el agente financiero a la vez del shōgun y de la casa imperial»[412].

Del mismo modo hay comerciantes que duran, que explotan a los *daimios,* al *bakufu,* e incluso al *Tenno;* comerciantes avisados que muy pronto sabrán sacar ventaja de las manipulaciones de la moneda —la moneda multiplicadora, instrumento indispensable de una acumulación moderna. Cuando el gobierno trata de manipularla en su propio beneficio, devaluándola a finales del siglo XVII, encontrará oposiciones tan fuertes que dará marcha atrás algunos años más tarde. Y los comerciantes sacarán ventaja de ello a costa del resto de la población.

Sin embargo, la sociedad no favorece sistemáticamente a los comerciantes ni les confiere ningún prestigio social, sino al contrario. Al primer economista japonés Kumazawa Banzan (1619-1691)[413], no le gustan nada y da prioridad, de forma significativa, al ideal de la sociedad china. Un primer capitalismo japonés, evidentemente endógeno, autóctono, no tiene la suficiente fuerza para invalidar sus argumentos. Por la compra de arroz que les entregan, o los *daimios,* o los servidores de los *daimio,* los comerciantes están en el centro mismo de la economía japonesa, en esta línea decisiva en que el arroz (moneda antigua) se monetiza verdaderamente. Ahora bien, el *precio* del arroz depende de la cosecha, ciertamente, pero también de los comerciantes que controlan asimismo el excedente esencial de la producción. Ellos son también los dueños del eje decisivo que va desde Osaka, centro de la producción, hasta Edo, centro del consumo, enorme capital parásita de más de un millón de habitantes. Finalmente, son los intermediarios entre un polo de la plata (Osaka) y un polo de oro (Edo) actuando los dos metales uno contra otro, dominando desde lo alto la antigua circulación del cobre, regularizada en 1636, y que es la moneda de los pobres al nivel inferior de los intercam-

Hacia 1830, antes de su apertura al mundo occidental y de la revolución industrial, el Japón estaba ya introducido en la gran manufactura. Preparación de tejidos de seda en Sangpu, Japón. (Foto Snark.)



bios. A esta triple corriente monetaria se añaden las letras de cambio, los cheques, los billetes de banco, los efectos de un verdadero *stock exchange*. Finalmente emergen manufacturas de un inmenso artesanado tradicional. Todo converge así en el sentido de un primer capitalismo que no ha salido ni de una imitación del extranjero ni de un ambiente religioso cualquiera, y el papel de los comerciantes ha sido a menudo el de eliminar la competencia, al principio muy fuerte, de los monasterios budistas, que el shôgunato se dedicó por otra parte a destruir.

En resumen, todo se produjo en primera instancia por un empuje de la economía de mercado, antigua, viva, proliferante: los mercados, las ferias, la navegación, los intercambios (aunque sólo fuera la redistribución del pescado en las tierras del interior). Además está el comercio a larga distancia, asimismo tempranamente desarrollado, en particular hacia China, con beneficios fantásticos (1.100% con motivo de los primeros viajes del siglo XV)[414]. Por otra parte, los comerciantes fueron muy generosos con su dinero en relación con el shôgun hacia los años 1570, cuando esperaban la conquista de las Filipinas. Desgraciadamente para ellos, este ingrediente necesario y decisivo de una superestructura capitalista —el comercio exterior— pronto faltaría en el Japón. Después del cierre de 1638, el comercio extranjero fue objeto de fuertes restricciones e incluso fue suprimido por el shôgunato. Los historiadores anticipan que el contrabando palió las consecuencias de esta medida, especialmente a partir de Kyushu, la isla meridional, y por el islote desierto llamado del Silencio en la ruta hacia Corea. Esto es mucho decir, aun disponiendo de las pruebas de un contrabando activo de los comerciantes de Nagasaki, entre otros, o de aquel señor de la poderosa familia de los Shimatzu, señor de Setsuma, que en 1691 tenía sus corresponsales en China para organizar mejor sus tráficos ilícitos[415]. A pesar de todo, es innegable que las dificultades y las restricciones impuestas desde 1638 hasta 1868, durante más de dos siglos retrasaron un desarrollo económico previsible. Luego el Japón recuperó rápidamente su retraso. Y esto por varias razones, algunas de las cuales eran coyunturales. Pero ante todo, sin duda, porque el Japón, para lograr su reciente desarrollo industrial, imitado de Occidente, ha partido de un capitalismo mercantil antiguo que ya supo construir pacientemente por sí mismo. Durante mucho tiempo «el trigo habría crecido bajo la nieve». Tomo esta imagen de un libro antiguo (1930) de Takekoshy[416], que asimismo encuentra alucinante el parecido económico y social entre Europa y Japón, impulsados cada uno por su lado, según procesos análogos, aun cuando los resultados no sean absolutamente idénticos.

La política, más aún la sociedad

Cerremos este largo paréntesis y retomemos el problema en su conjunto. Acabamos de abordar un tema conocido, banal, apasionante. En términos marxistas, el feudalismo prepararía el camino al capitalismo —transición sobre la que Marx, según sabemos, nunca hizo demasiado hincapié en su análisis. Y Jacobs, por su cuenta, no hace más que abordarlo para negar, por una parte, que el feudalismo sea el estadio previo y necesario del capitalismo, y para sugerir, por otra, que «históricamente... los elementos que debían desarrollar el capitalismo» han encontrado, en «ciertos valores concernientes a los derechos y privilegios establecidos en tiempos del feudalismo, *con otros objetivos*», un clima favorable para «institucionalizar su propia posición». He aquí cómo, personalmente, yo vería las cosas. *Salvo en las ciudades pronto desarrolladas de forma autónoma,* independientes —Venecia, Génova o Augsburgo—, donde un patriciado

nacido de la mercancía ocupa el último estrato de la sociedad, las familias comerciantes de alto rango en Occidente o en el Japón, no son, cuando la modernidad de la economía y del Estado las empuja hacia delante, más que secundarias. Estas chocan contra un límite, como una planta que encuentra un muro. Si la barrera resiste, tallos y raíces crecen, echan renuevos a su altura, a lo largo del muro. Esta es la suerte de las burguesías. El día en que se ha franqueado la barrera, hay un cambio de *status* para la familia victoriosa. He escrito, en otro libro, que la burguesía traicionaba entonces. Esto es mucho decir. De hecho, no traiciona jamás enteramente; y se reforma contra el obstáculo.

Estas familias contenidas, parapetadas y que crecen hacia la luz, hacia los umbrales del éxito social mientras que el obstáculo dura, están condenadas a la parsimonia, al cálculo, a la prudencia, a las virtudes de la acumulación. Más aún, como la nobleza encima de ellas es derrochadora, amiga de la ostentación, económicamente frágil, lo que esta nobleza abandona o se deja arrebatar se lo apropia la clase vecina. A título de ejemplo rápido, pero convincente, obsérvese la actividad, o mejor la política usurera de la familia francesa de los Séguier. No es solamente mediante las compras de cargos, de tierras, de inmuebles, o con las pensiones obtenidas del rey, o con dotes cobradas con regularidad, o por gestiones de padre de familia que progresan, ya en el siglo XVI, las fortunas de la burguesía y de la nobleza de toga (esa otra forma de burguesía); es por toda una serie de servicios (usureros y otros, pero sobre todo usureros) prestados a los grandes de este mundo. El presidente Pierre Séguier (1504-1580) acepta depósitos, hace anticipos, cobra, recupera fianzas, percibe intereses. Con María D'Albret, duquesa de Nevers, concluye provechosos negocios; a la hora de liquidar, vende a Séguier «el señorío de Sorel, cerca de Dreux, por 9.000 escudos, de los cuales ella no cobra más que 3.600, sirviendo el resto de reembolso»[417] Este es un asunto entre otros diez. Igualmente el presidente, como usurero y prestamista, estará en tratos con los Montmorency, quienes se defenderán más bien de él, y con diversos miembros de la familia de los Silly. Como consecuencia de estos asuntos, se menciona a cuenta de Pierre Séguier un «monte alto» cerca de Melun, una finca en Escury, cerca de Auneau, y así sucesivamente[418]. Hay en ello parasitismo, explotación, fagocitismo. La clase superior, fruto lentamente madurado de las riquezas terrenas y del poder tradicional, revela ser un alimento seleccionado, absorbido con algunos riesgos, a decir verdad con muchas ventajas. El proceso es el mismo en el Japón, donde el comerciante de Osaka se aprovecha de las desgracias y los despilfarros de los *daimios*. Según el lenguaje de Marx, existe allí centralización en perjuicio de una clase, en beneficio de otra. La clase dominante se convierte un día u otro en bocado para sus sucesores, como los *eupátridas*, en Atenas y fuera de ella, fueron devorados por las ciudades, las *poleis*. Con toda seguridad, si esta clase tiene fuerza para defenderse y reaccionar, el ascenso de los demás hacia la riqueza y el poder será difícil, o momentáneamente imposible. Incluso en Europa ha habido este tipo de coyunturas. Pero de todas formas, la movilidad social no basta. Para que una clase sea, en resumen, consumible por otra, de una forma eficaz, es decir, a largo plazo, de forma continua, es necesario que la una y la otra tengan la facultad de acumular y de transmitir esta acumulación, de generación en generación, como una bola de nieve.

En China, la sociedad burocrática recubre a la sociedad china con una capa superior única, prácticamente indestructible y que, llegado el caso, se reconstituye por sí sola. Ningún grupo, ninguna clase puede aproximarse al inmenso prestigio de los doctos mandarines. Estos representantes del orden y de la moral pública no son todos perfectos. Muchos mandarines, especialmente en los puertos, invierten dinero facilitándolo a los comerciantes, quienes compran gustosamente su benevolencia. Según observa un viajero europeo en Cantón, los mandarines locales practican una corrupción casi natu-

ral, enriqueciéndose sin remordimientos. Pero, ¿qué vale la acumulación de una fortuna que no es más que la de un hombre? ¿Una acumulación vitalicia, de función en resumidas cuentas, fruto de estudios superiores y de un concurso abierto a un reclutamiento más bien democrático?[419] El prestigio de los mandarines anima a menudo a las familias comerciantes acomodadas a estimular a sus hijos, para ocupar estos puestos envidiables y brillantes, es su forma de «traicionar». Pero el hijo del mandarín no será a menudo mandarín. El ascenso familiar se arriesga a ser interrumpido de forma abrupta. Ni la fortuna ni el poder de los mandarines se perpetúan sin dificulatad en los linajes de las familias dominantes.

A través de los países del Islam, la situación en sus raíces es diferente, pero los resultados son curiosamente los mismos. Situación diferente: la clase superior no acaba de cambiar, sino de ser cambiada. El sultán otomano, en Estambul, ofrece el ejemplo tipo de esto: cambia de alta sociedad a cada paso, como de camisa. Piénsese en el reclutamiento de genízaros entre los niños cristianos. La feudalidad otomana, de la que se habla a menudo, no es más que una prefeudalidad de beneficiarios; los *timars*, los *sipahiniks* son concesiones a título vitalicio. Es necesario esperar hasta finales del siglo XVI para que se esboce una verdadera feudalidad otomana, en una línea capitalista de bonificaciones y de establecimiento de nuevas culturas[420]. Una aristocracia feudalizada se instala entonces, en particular en la península de los Balcanes, y logra retener sus tierras y sus señoríos bajo dependencias familiares de larga duración. Para un historiador, Nicolai Todorov[421], una lucha por la posesión de la renta territorial hubiera terminado con una victoria completa de la capa dominante que ocupaba ya todas las altas funciones administrativas del Estado. ¿Victoria completa? Habría que verlo de cerca. Lo cierto es que este cambio social es la causa y la consecuencia de un vasto cambio de la historia, de la descomposición del viejo Estado militar, belicoso y conquistador, ya un «enfermo». En los países musulmanes, la imagen ordinaria y normal, es la de una sociedad llevada, sostenida, trastornada a veces por el Estado, arrancada de la tierra nutricia de una vez para todas. En todas partes el espectáculo es el mismo, en Persia, donde los *kanes* son señores a título vitalicio, como en la India del Gran Mogol en tiempos de su esplendor.

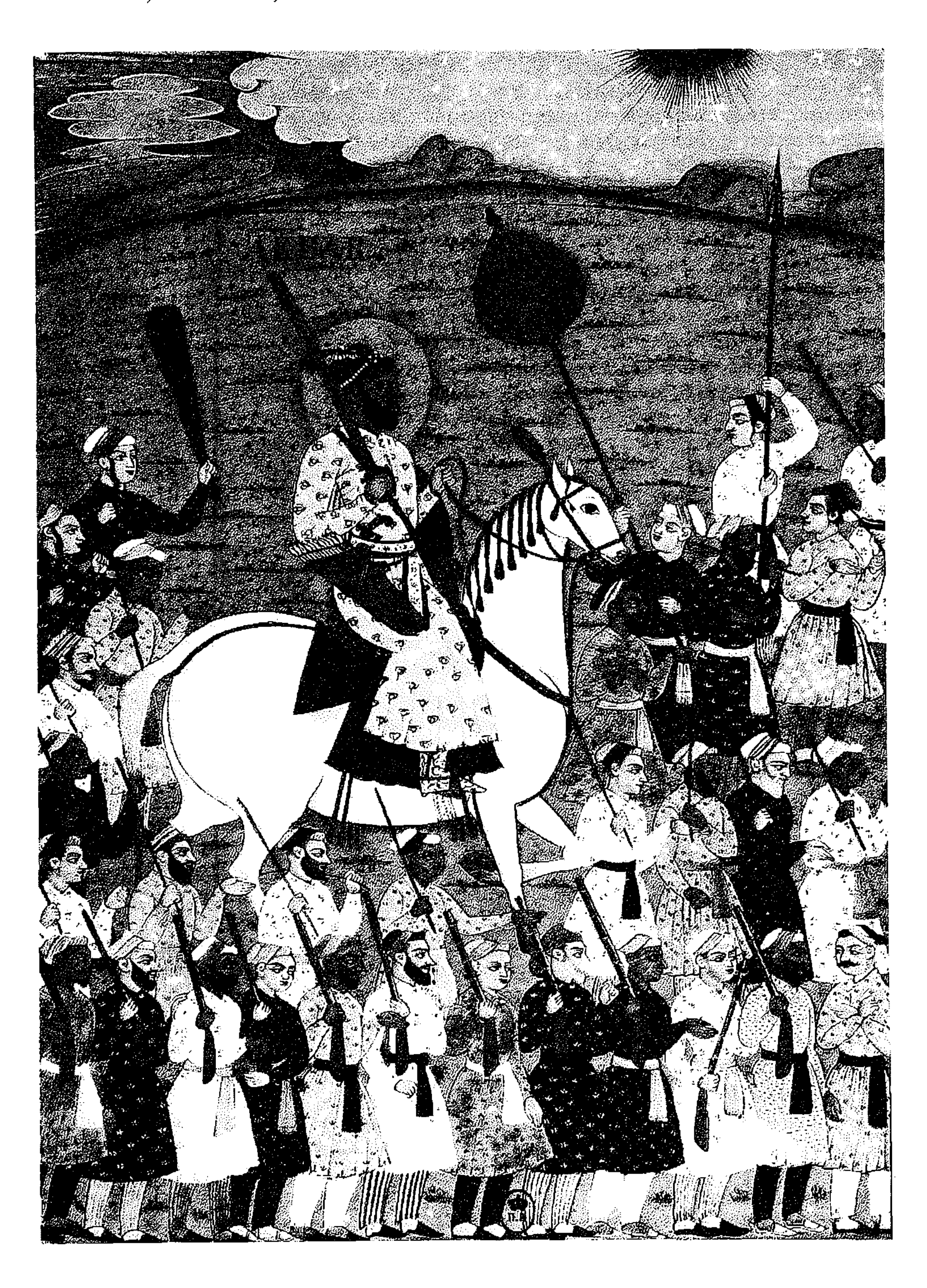
En efecto, en Delhi, las «grandes familias» no se perpetúan. François Bernier, doctor de la Facultad de Medicina de Montpellier y contemporáneo de Colbert, lejos de su país y en medio de la sociedad militar que rodea al Gran Mogol, nos hace experimentar muy bien lo que dicha sociedad tiene para él de desconcertante. Los *omerahs* y los *rajás* no son, en resumidas cuentas, más que mercenarios, señores a título vitalicio. El Gran Mogol los nombra, pero no garantiza su sucesión a sus hijos. De ningún modo: necesita un gran ejército y paga a sus hombres con lo que nosotros denominaríamos un beneficio, un *sipahinik* para llamarlo como en Turquía, un bien que el soberano *a quien pertenece de derecho toda la tierra* atribuye y que recuperará a la muerte del titular. Ninguna nobleza puede echar sus raíces en un terreno que le es quitado regularmente. «Como todas las tierras del reino», explica Bernier, «le pertenecen en propiedad [al Gran Mogol], resulta que no hay ni ducados, ni marquesados, ni ninguna familia rica en bienes raíces y que subsista mediante sus rentas y patrimonios». Es como vivir bajo un perpetuo *New Deal*, con una redistribución regular y automática de las cartas. De igual forma, estos guerreros no disponen de apellidos comparables a los de Occidente. «Solo tienen nombres dignos de guerreros: lanzador de trueno, lanzador de rayo, rompedor de filas, el señor fiel, el perfecto, el sabio y otros similares»[422]. No tienen, pues, nombres sabrosos como en Occidente, partiendo de denominaciones geográficas, nombres de ciudades o de regiones. En la cumbre de la jerarquía, sólo los favoritos del príncipe, aventureros, inestables, extranjeros, personas «llegadas de la nada», incluso antiguos esclavos. Esta extraña cúspide de pirámide, provisional, aérea, es

normal que se destruya con las conquistas inglesas, puesto que dependía del poder del príncipe y no podía medrar más que con él, a la sombra de él. Lo que es menos normal es que la presencia inglesa haya fabricado toda clase de grandes familias con patrimonios hereditarios. Sin quererlo, los ingleses llevan a las Indias sus imágenes, sus costumbres europeas. Las proyectan más allá de sí mismos, y les impiden comprender y tomar en serio la estructura social inédita que tan fuertemente había cautivado a Bernier. El error inglés, a base de una mezcla de ignorancia y corrupción, consistirá en confundir a los *zamindars* (que son los perceptores de impuestos en los pueblos sin dueño fijo) con los verdaderos propietarios, en hacer de repente una jerarquía a la occidental dedicada al nuevo amo y cuyas familias han durado hasta nuestros días.

La única clase de familias dominantes que conocía la India —la de los comerciantes, fabricantes y banqueros que, tradicionalmente, de padres a hijos, dirigían a la vez la economía y la administración de las ciudades mercantiles, ya fueran los grandes puertos, ya una vigorosa ciudad textil como Ahmédabad— se defenderá mejor y durante mucho tiempo con el arma que conoce muy bien: el dinero. Corromperá al invasor al mismo tiempo que se deja corromper por éste.

Veamos lo que dice lord Clive[423], en su dramático discurso a los Comunes, el 30 de marzo de 1772, cuando defiende su honor y su vida contra las acusaciones de prevaricación que se amontonan contra él y que le inducirán al suicidio algunos días más tarde. Evoca el caso del joven inglés que, como escritor (nosotros lo calificaríamos de pequeño burócrata), llega a Bengala. «Uno de estos novatos se pasea por las calles de Calcuta, pues sus ingresos no le permiten aún ir en vehículo. Ve a escribanos, algunos de los cuales no son mucho más antiguos en el servicio que él, que se desplazan en deslumbrantes carruajes, tirados por soberbios caballos magníficamente enjaezados, o se dejan transportar cómodamente en un palanquín. Vuelve a casa del *benjam* [Banian] donde se aloja y describe el aspecto de su compañero. "¿Y qué es lo que os impide igualarlo en magnificencia? —dice el *benjam*—. Yo tengo suficiente dinero, no tenéis más que recibirlo, y no es necesario que os molestéis en pedirlo.» [...] El joven se traga el anzuelo; tiene sus caballos, su carroza, su palanquín, su harén; y mientras trata de hacer fortuna gasta tres veces más de lo que debe. Pero mientras tanto, ¿cómo se resarce el *benjam*? Bajo la autoridad del señor escribano, que prospera siempre y avanza a grandes pasos para conservar su sitio en el consejo, el *benjam* asciende igualmente e impone muchas exacciones con impunidad, cuya práctica es tan generalizada que le proporciona una seguridad perfecta. Puedo asegurar que no son en absoluto los nativos de Gran Brataña los que oprimen directamente, sino que son los indios quienes se cubren de su autoridad y los que, mediante obligaciones pecuniarias, se han liberado de toda subordinación. [...] ¿Es [...] sorprendente que los hombres sucumban a las diversas tentaciones a las que están expuestos? [...] Un indio se presenta en vuestra casa; os muestra su bolsa con monedas de plata. Os ruega que la aceptéis como regalo. Si vuestra virtud resiste esta tentación, vuelve al día siguiente con la misma bolsa repleta de monedas de oro. Vuestro estoicismo aún continúa, el indio vuelve una tercera vez y la bolsa está llena de diamantes. Si por temor a ser descubierto rehusáis esta última oferta, entonces exhibe sus bultos de mercancías, trampa en la cual un comerciante no puede dejar de caer. El oficial adquiere estas mercancías a bajo precio y las envía a un mercado lejano [obsérvese de paso este homenaje que se rinde al comercio a larga distancia], donde gana un 300%. He aquí a un nuevo pillo lanzado contra la sociedad.» Este discurso que cito según una traducción francesa de aquel tiempo, que he encontrado sabrosa, es una defensa personal, pero la imagen trazada no es inexacta. Un capitalismo indio, antiguo, vivaz, que se debate contra la «subordinación» al nuevo dueño, penetra bajo la nueva piel de la dominación inglesa.

Todos estos ejemplos, aunque demasiado condensados y abordados con demasiada



El emperador mogol Akbar (1542-1605) camino de la guerra (cliché B.N., Estampas.)

rapidez, ¿no dibujan una explicación de conjunto que corre el riesgo de ser bastante justa, en la medida en que estos casos diversos se recortan y, al recortarse, nos ofrecen una problemática satisfactoria? Europa ha tenido una alta sociedad doble como mínimo que, a pesar de los avatares de la historia, ha podido desarrollar sus linajes sin dificultades insuperables, no teniendo ante ella ni la tiranía totalitaria, ni la tiranía del príncipe arbitrario. Europa favorece de esta forma la acumulación paciente de las riquezas y, en una sociedad diversificada, el desarrollo de fuerzas y jerarquías múltiples cuyas rivalidades pueden actuar en sentidos muy diversos. En lo que concierne al capitalismo europeo, el orden social fundado sobre el poder de la economía se ha aprovechado sin duda de su posición secundaria: por contraste con el orden social fundado sobre el privilegio único del nacimiento, se ha impuesto por estar bajo el signo de la medida, de la prudencia, del trabajo, de una cierta justificación. La clase políticamente dominante acapara la atención, como las puntas que atraen al rayo. De este modo, el privilegio del señor ha hecho olvidar, más de una vez, el privilegio del comerciante.

PARA CONCLUIR

Al final de este segundo libro —*Los juegos del intercambio*— nos parece que el proceso capitalista, considerado en su conjunto, no ha podido desarrollarse más que a partir de ciertas realidades económicas y sociales que le han abierto o, por lo menos facilitado, el camino:

1) Primera condición evidente: una economía de mercado vigorosa y en vía de progreso. A esto concurren una serie de factores geográficos, demográficos, agrícolas, industriales y mercantiles. Está claro que tal desarrollo se ha operado a escala del mundo, cuya población crece en todas partes, en Europa y fuera de Europa, a través del espacio islámico, India, China y Japón, hasta un cierto punto en Africa y ya, a través de América, donde Europa vuelve a empezar su destino. Y en todas partes es el mismo encadenamiento, la misma evolución creadora: ciudades fortificadas, ciudades-monasterios, ciudades administrativas, ciudades en las encrucijadas de caminos con tráfico importante, en las orillas de los ríos y de los mares. Esta omnipresencia es la prueba de que la economía de mercado, en todas partes la misma salvo algunos matices, es la base necesaria, espontánea, banal en suma de toda sociedad que excede un cierto volumen. Una vez que el umbral ha sido alcanzado, la proliferación de los intercambios, de los mercados y de los comerciantes se hace por sí sola. Pero esta economía de mercado subyacente es la condición *necesaria,* no *suficiente,* para la formación de un proceso capitalista. China, repitámoslo, es la demostración perfecta de que una superestructura capitalista no se establece, *ipso facto,* a partir de una economía de ritmo vivo y de todo lo que ella implica. Se requieren otros factores.

2) En efecto, es necesario que la sociedad sea cómplice, que dé luz verde y con mucha anticipación, por supuesto sin saber, ni en un solo momento, en qué proceso se compromete, o para qué procesos deja de esta forma la vía libre, a siglos de distancia. Basándonos en los ejemplos que conocemos, una sociedad acoge los antecedentes del capitalismo cuando, jerarquizada de una forma u otra, favorece la longevidad de los linajes y esa acumulación continua sin la cual nada sería posible. Es necesario que las herencias se transmitan, que los patrimonios aumenten, que se acuerden alianzas provechosas a su conveniencia; que la sociedad se divida en grupos, algunos dominadores o potencialmente dominadores, que esto se realice gradualmente, escalonadamente, con un ascenso social, si no fácil, al menos posible. Todo esto implica una gestación previa larga, muy larga. De hecho, han tenido que intervenir mil factores, políticos e «históricos», si así podemos llamarlos, más aún que específicamente económicos y sociales. Lo que está en juego es un movimiento de conjunto multisecular de la sociedad. Japón y Europa lo demuestran, cada uno a su manera.

3) Pero nada sería posible, en última instancia, sin la acción particular y algo así como liberadora del mercado mundial. El comercio a larga distancia no lo es todo, pero es el paso obligado para llegar a un plano superior del beneficio. A lo largo del tercero y último libro de esta obra, volveremos a tratar el papel de las economías-mundo, esos espacios *cerrados* que están constituidos en universos particulares, en fragmentos autónomos del planeta. Tienen su propia historia puesto que sus límites han cambiado a lo largo del tiempo, se han ampliado al mismo tiempo que Europa se lanzaba a la conquista del mundo. Con estas economías-mundo llegaremos a otro nivel de la com-

petencia, a otra escala de la dominación. Y a reglas tan a menudo repetidas que, por una vez, podremos seguirlas sin error a través de una historia cronológica de Europa y del mundo, a través de una sucesión de sistemas mundiales que son, en realidad, la crónica de conjunto del capitalismo. Se decía ayer —pero la fórmula permanece válida y expresa bien lo que quiere decir—: la división internacional del trabajo y, por supuesto, de los beneficios que de él se derivarán.